

Banners no E-commerce

Maximizando o Impacto Visual e a Conversão

Jackson Jorge



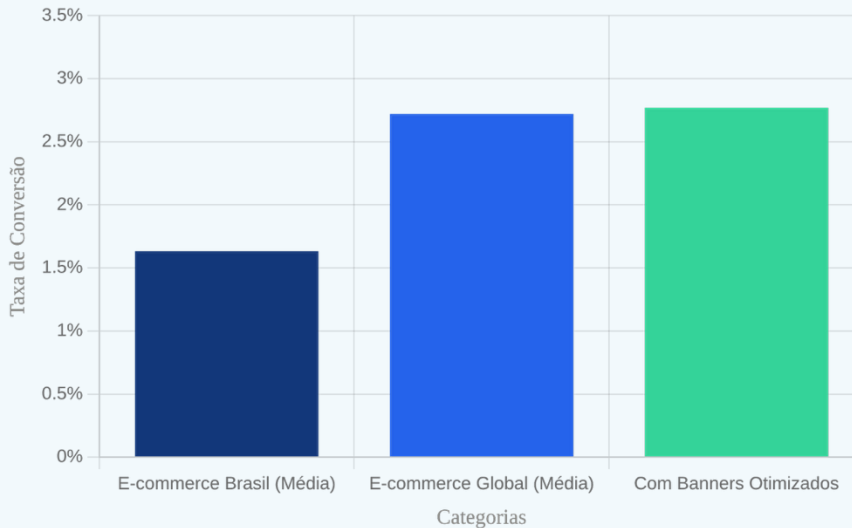
Por que os Banners são Importantes?

Primeiro impacto visual do cliente

Direcionam o usuário para o que você quer vender

Influenciam na taxa de retenção e conversão

Taxa de Conversão Média do E-commerce



Fonte: Dados compilados de Experian Hitwise e pesquisas do setor

Tipos de Banners que sua Loja Precisa Ter (Parte 1)

A. Banners Principais (Home / Slider Rotativo Rotativo)

Promoções

Lançamentos / Coleções / Novidades

Frete Grátis

Datas sazonais / Eventos

Os banners principais são o primeiro contato visual do cliente com sua loja. Eles devem ser impactantes e comunicar claramente a mensagem principal.

Tipos de Banners que sua Loja Precisa Ter (Parte 2)

B. Banners Secundários

Posicionado em categorias ou meio da home

Kits promocionais

Monte seu kit

Parcelamento

Compre junto

C. Banners Institucionais

Transmite valores e confiança

Quem somos

Garantia

Prova social (depoimentos)

*Banners secundários e institucionais
complementam a estratégia visual da loja*

Tamanhos Recomendados para os Banners

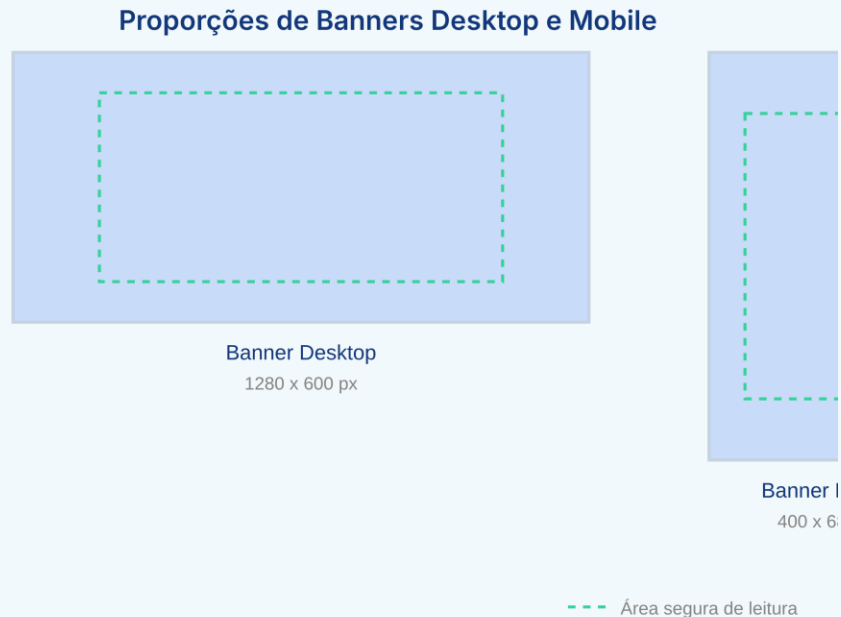
Banner Desktop: 1280 x 600 px (proporção segura segura)

Banner Mobile: 400 x 680 px (vertical)

Sempre criar duas versões: desktop e mobile

Atenção à área segura de leitura (centralizar textos)

A área segura de leitura é a região central do banner onde o conteúdo principal deve estar posicionado para garantir visibilidade em diferentes dispositivos.



Ideias de Temas para os Banners

**Temas gerais (serve para todos os nichos):
nichos):**

Lançamentos

Ofertas da semana

Frete grátis

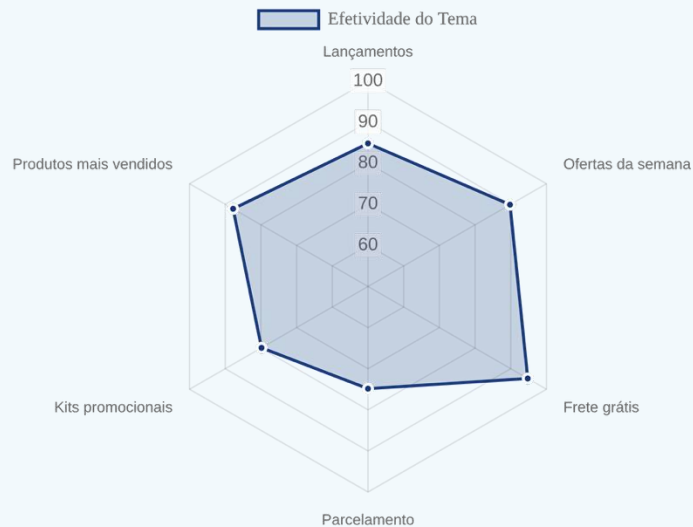
Parcelamento

Kits promocionais

Produtos mais vendidos

Estes temas são versáteis e podem ser adaptados para qualquer segmento de e-commerce, garantindo uma comunicação eficaz com o cliente.

Efetividade dos Temas de Banner (índice 0-100)



Ideias por Nicho

Banners personalizados para diferentes segmentos de mercado:

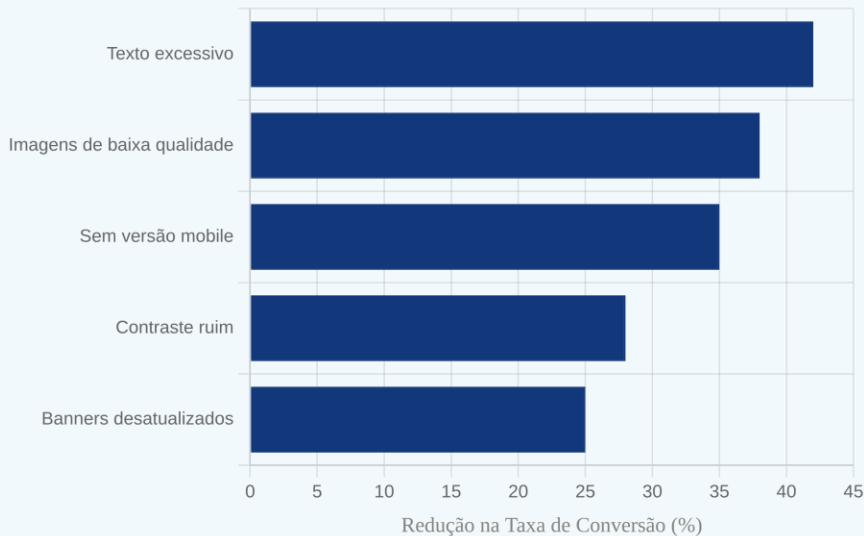
Ideias	
Moda	Nova coleção, Looks da semana
Cosméticos	Combo skincare, Promoções sazonais
Fitness	Kits pré-treino, Brindes
Infantil	Kits maternidade, Novidades bebê
Pet	Promoção ração premium, Higiene pet
Casa	Enxoval, Decoração, Tendências
Alimentos	Kits degustação, Datas comemorativas

Adapte as ideias de acordo com a sazonalidade e o perfil do seu público-alvo

Erros Comuns

- ✘ Texto demais no banner
- ✘ Fotos ruins (baixa qualidade ou banco de imagem genérico)
- ✘ Excesso de informações
- ✘ Contrastes ruins (texto que não dá para ler)
- ✘ Não criar versão mobile
- ✘ Não atualizar os banners (banners antigos de promoções encerradas)

Impacto Negativo dos Erros Comuns na Taxa de Conversão



Dica Extra

💡 Automatize o calendário de banners

💡 Tenha um planejamento mensal

💡 Use datas sazonais a favor

Um planejamento estratégico de banners pode impulsionar significativamente as vendas do seu e-commerce, acompanhando o crescimento do setor no Brasil.

Crescimento do Faturamento do E-commerce no Brasil (2019-2024)

