



Notificações
Inteligentes

O Frete e Prazo são Inimigos da Conversão em um E-commerce?

No mundo do comércio online, muitos detalhes podem fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso de uma venda. Entre esses detalhes, dois fatores críticos se destacam: **o frete e o prazo de entrega**.

Por incrível que pareça, a forma que o ângulo da sua oferta está ajustado, **estes podem ser grandes vilões na hora da conversão de um cliente**. Muitos e-commerces ainda os negligenciam, comprometendo assim o seu crescimento.

Eu trabalho com e-commerce há mais de 10 anos e posso te garantir que esse material vai ser capaz mudar sua visão sob esses dois aspectos vitais de uma venda.

A seguir, vou apresentar para você **como eu faço o frete e o prazo de entrega se tornarem vitais para minhas conversões**

A Realidade do Abandono de Carrinho

Segundo um levantamento global realizado pela Moosend, **mais de 60% dos casos de abandono de carrinho são diretamente relacionados ao prazo e ao valor do frete.**

Para o cliente, o custo do frete é percebido negativamente, como uma taxa adicional indesejada, e não como um valor agregado ao produto ou serviço oferecido.

48% dos consumidores abandonam o carrinho devido a custos extras elevados (como frete e impostos).

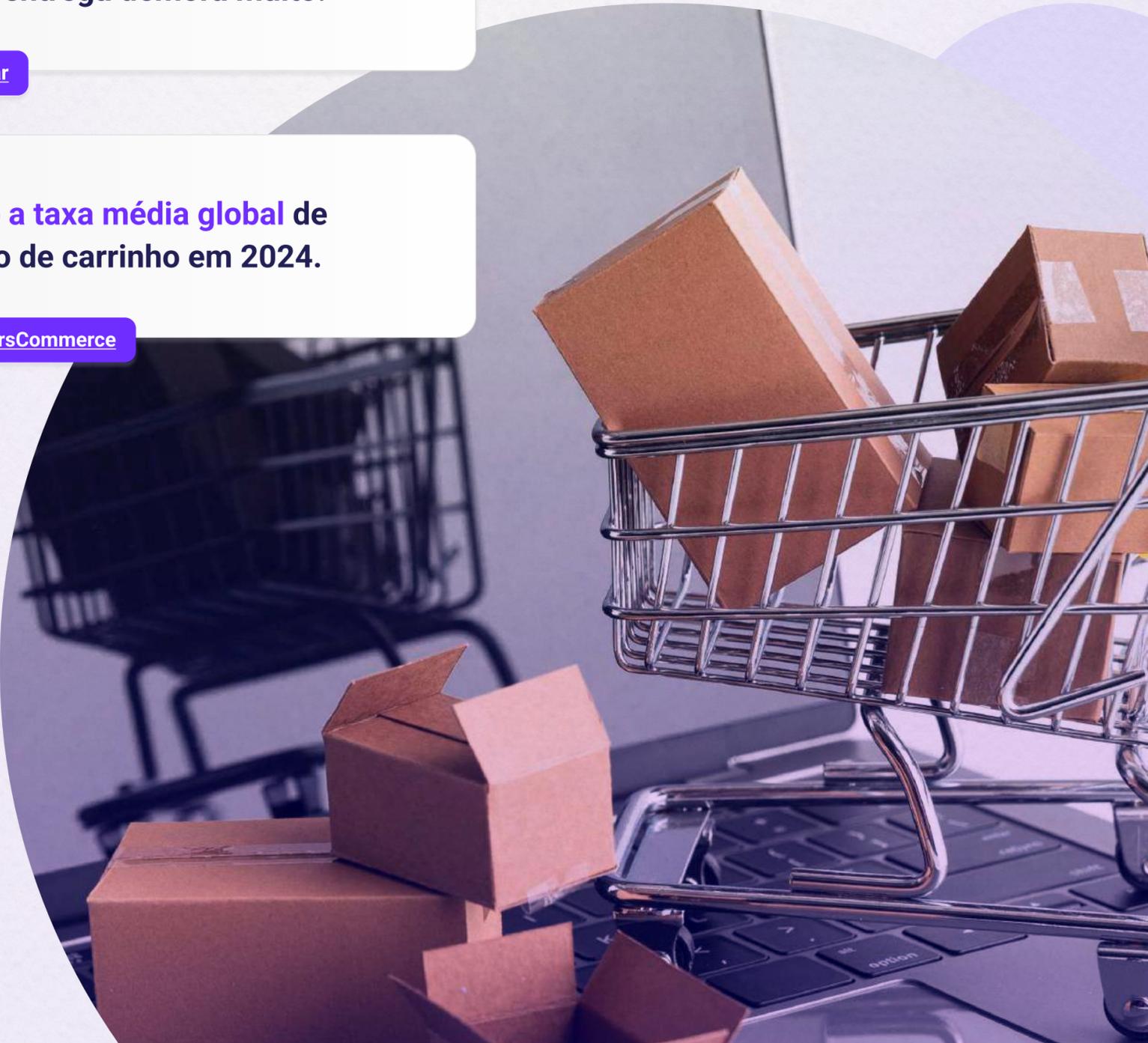
Fonte: [Hotjar](#)

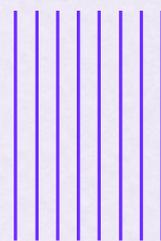
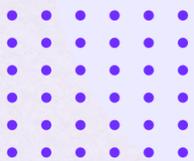
22% dos usuários desistem da compra porque a entrega demora muito.

Fonte: [Hotjar](#)

70.19% é a taxa média global de abandono de carrinho em 2024.

Fonte: [SellersCommerce](#)





O Desafio Por Trás do CAC

Uma pergunta importante a se fazer é: **se você reduzisse R\$10,00 do valor do frete, isso resultaria em mais vendas?** Caso a resposta seja “**sim**”, essa estratégia poderia, com sucesso, **reduzir o seu Custo de Aquisição de Cliente (CAC)**, tornando o **desconto uma tática valiosa**.

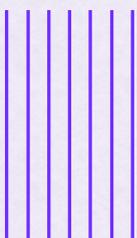
Afinal, estudos da **Baymard Institute** revelam que a **percepção ideal do custo de frete pelo cliente não deve ultrapassar 8% do ticket médio da compra**. Isso sugere que, o frete realmente pode ser um grande vilão em relação à conversão.

80% dos clientes estão dispostos a gastar mais para atingir o mínimo necessário para frete grátis.

Fonte: [SellersCommerce](#)

Empresas podem **recuperar 10% da receita perdida** com e-mails de recuperação de carrinho abandonado.

Fonte: [SellersCommerce](#)



Estratégias de Frete Personalizadas

O erro comum de oferecer frete grátis em compras acima de um determinado valor para todo o Brasil não é mais visto como uma estratégia logística eficaz. O segredo está em personalizar: o frete grátis deve ser baseado em regiões específicas.

Esta técnica permite que você ofereça um frete mais barato onde seu público majoritário se encontra. Dessa forma, você vai potencializar suas vendas nessas regiões e se tornar cada vez mais influente nesses locais.

Estratégias de Frete que Funcionam:

01 Mini Frete

Você cobre parte do frete em troca de um CAC reduzido.

02 Frete Fixo

Em compras acima de um valor X, o cliente paga um valor fixo pelo frete.

03 Frete Grátis

Ele é oferecido como um prêmio em compras acima de um determinado valor, ajustado por região.



Integrando o Prazo de Entrega

Além de ajustar o valor do frete, considerar o prazo de entrega como parte de sua estratégia pode ser um diferencial. Por exemplo, você apresenta duas formas de entrega:



Econômica

Com um prazo de 14 dias úteis



Veloz

Com um prazo de 7 dias úteis

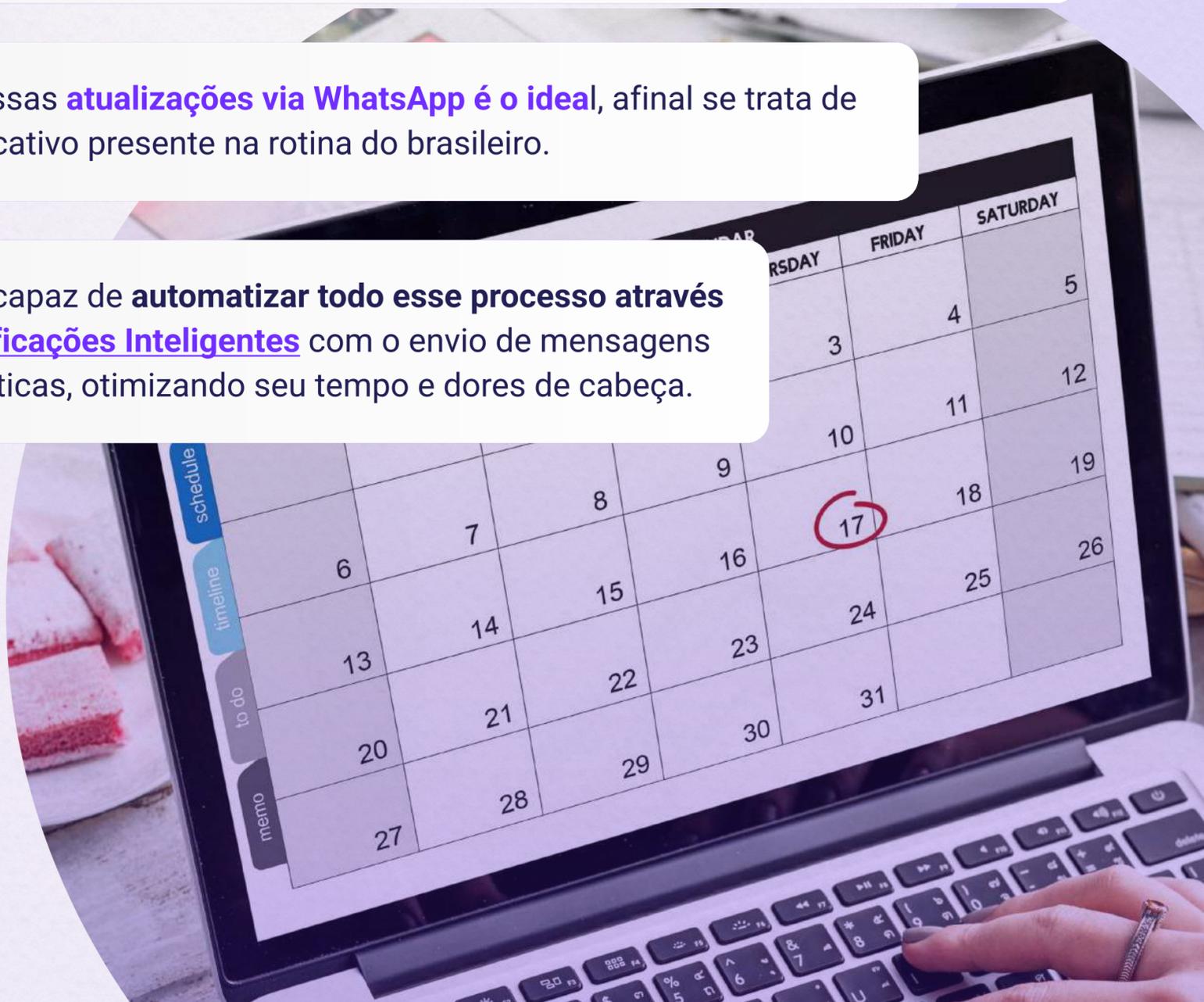
Se você garantiu um desconto de R\$10,00 para a Entrega Econômica, oferecer o mesmo desconto na Entrega Veloz não iria alterar o desconto, mas deixar mais acessível uma entrega mais rápida.

Assim, o seu cliente ficaria satisfeito com o produto que chegou e também com a entrega, podendo se tornar um cliente fiel e divulgador da sua loja

Ah, e não se esqueça de sempre de atualizar o encaminhamento do pedido até a residência do cliente, afinal muitas pessoas cancelam o pedido por falta dessas informações.

Fazer essas atualizações via WhatsApp é o ideal, afinal se trata de um aplicativo presente na rotina do brasileiro.

Você é capaz de automatizar todo esse processo através do Notificações Inteligentes com o envio de mensagens automáticas, otimizando seu tempo e dores de cabeça.



Diga “Não” aos Obstáculos

O frete e o prazo de entrega não devem ser vistos como meros detalhes logísticos, mas como **peças fundamentais na estratégia de marketing e vendas** de qualquer e-commerce.

Adaptar essas taxas às necessidades e percepções dos seus clientes pode ser o **diferencial que aumentará significativamente** suas taxas de conversão.

Não permita que eles se tornem objeções à compra; ao contrário, **transforme-os em seus aliados estratégicos**.

18% dos clientes abandonam o carrinho devido a processos de checkout longos e complicados.

Fonte: [Convercart](#)

Sites que carregam em 1 segundo têm uma **taxa de conversão 2,5 vezes maior** do que aqueles que carregam em 5 segundos.

Fonte: [Portent](#)

O abandono de carrinho em **dispositivos móveis** é de **77,57%**, comparado a **67,14%** em desktops.

Fonte: [Dynamic Yield](#)





Bônus Especial

Para você que ficou até aqui e se interessou pela ferramenta do [Notificações Inteligentes](#), vou deixar abaixo o canal fechado de atendimento deles.

Vamos também **disponibilizar para você um acesso de 7 dias grátis** da plataforma que mais recupera boletos e melhor administra o atendimento da sua loja online.

[Clique aqui e garanta seu acesso de 7 dias grátis!](#)