

GUIA PRÁTICO

Como ofertar frete grátis sem sair no prejuízo?



Introdução ▶▶▶▶▶

A **entrega gratuita é um dos maiores atrativos para atrair consumidores** para as lojas virtuais. Não é atoa que existe até uma data exclusiva para isso: o Dia do Frete Grátis.

O **Dia do Frete** grátis surgiu em 2008, nos Estados Unidos, intitulado como “**Free Shipping Day**”. O objetivo da data é **incentivar os consumidores** que deixam de realizar compras pela internet devido ao alto custo da entrega.

Com o grande sucesso na América do Norte, a data passou a ser utilizada também no Brasil. Este ano o **Dia do Frete grátis será comemorado no dia 28 de Abril**. No entanto, muitos lojistas aproveitam a oportunidade para disponibilizar não só um dia

de entrega gratuita, mas uma semana toda: a **Semana no Frete Grátis**.

Se você deseja disponibilizar frete grátis no seu e-commerce, mas tem receio de ter prejuízo? Então, **esse guia é para você**.

Preparamos um **material completo** com **dicas práticas** para você se planejar e **não sair perdendo** ao oferecer entrega gratuita na sua loja virtual.

Ficou curioso? Continue lendo, **inspire-se e coloque na prática as estratégias aprendidas**.

Planeje com antecedência

O **primeiro passo** e um dos mais importantes é o **planejamento**. Ele é fundamental para que você **não tenha prejuízo** ao oferecer frete grátis na sua loja virtual.

Por isso, **estude as finanças da sua empresa** e **defina um valor limite** para a campanha de frete grátis.

Uma opção quando a loja não tem muito dinheiro é **embutir um pequeno valor no produto** para cobrir parte do custo com o frete. **Mas, cuidado**. Não coloque um valor muito acima do mercado, pois o cliente pode optar por comprar na concorrência.



Também é interessante aproveitar o frete grátis para **produtos específicos**. Dessa maneira, você pode selecionar aqueles que estão **parados no estoque** há muito tempo. É uma forma de **fazer o estoque girar**.

Além disso, **determine um valor mínimo de compra** para obter a entrega gratuita. Afinal, se você vende um produto que custa R\$25,00 e o frete sai por R\$20,00, seu lucro é muito pequeno.

Sendo assim, defina um valor mais alto de compra para que o cliente tenha frete grátis, por exemplo: R\$200,00. Dessa forma, **incentiva o seu cliente a gastar mais** e o valor ajuda no custo do frete.



Ofereça para clientes selecionados

Caso não consiga disponibilizar o frete grátis para todos os clientes da sua loja virtual, você pode **ofertar o benefício apenas para clientes selecionados**.

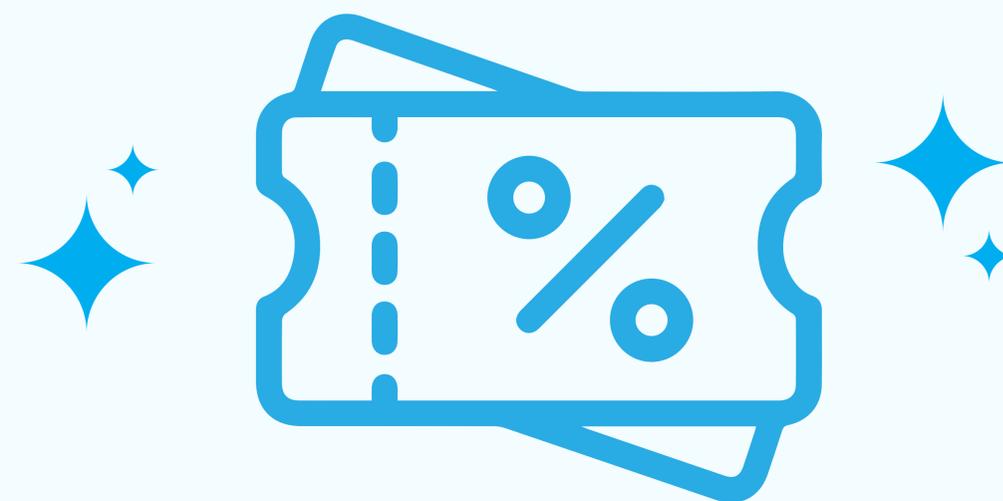
Primeiramente, **defina qual será o público beneficiado**. Estude seus clientes e determine para qual grupo é mais interessante oferecer o frete grátis, visando o aumento das vendas.

Dessa forma, a entrega gratuita pode ser disponibilizada para **novos clientes** por meio de um **cupom**, por exemplo.

Já para os demais, **o ideal é também oferecer um atrativo**. Nesse caso, uma opção é disponibilizar

um **desconto na compra**, ou até mesmo uma **porcentagem de desconto no valor do frete**.

Também é importante **definir a quantidade de clientes que serão contemplados**, por exemplo: frete grátis para 100 novos clientes e desconto de 50% no frete para 80 clientes ativos.



Faça divulgação

A divulgação é indispensável para quem tem uma loja virtual, especialmente quando está oferecendo algum benefício especial. Por esse motivo, **não deixe de divulgar** o frete grátis da sua loja.

Produza conteúdo de qualidade para os seus clientes e divulgue nas [redes sociais](#), elas são fortes canais de divulgação.

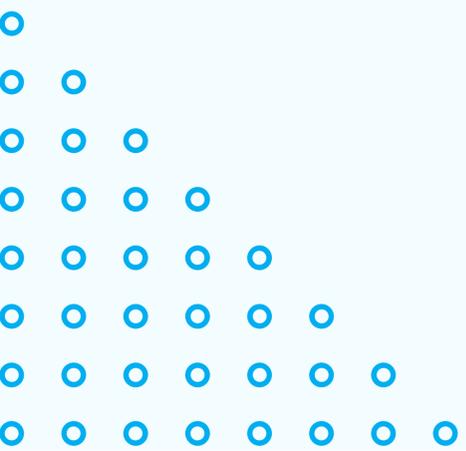
Também é bacana apresentar os produtos. Sendo assim, faça vídeos mostrando os detalhes e **tire as dúvidas** que aparecerem. Afinal, quem compra online não tem a opção de pegar o produto antes e isso pode ser o **fator chave para a decisão da compra**.



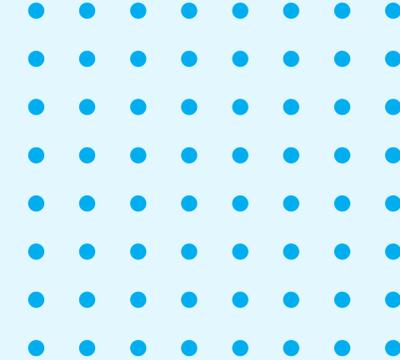


Aposte em conteúdos em diversos formatos: fotos, vídeos, legendas, stories, reels. Você pode até aproveitar o mesmo conteúdo em mais de uma rede social. **Use a criatividade.**

Além disso, se possível, é interessante **investir em impulsionamento das publicações e anúncios no Google Ads**. Dessa maneira, é possível atingir mais pessoas e segmentar o público certo, o que é bastante vantajoso, já que as publicações orgânicas não têm muito alcance.



Trabalhe com transportadoras especializadas



Um dos principais pontos para não obter prejuízo com o frete grátis é **trabalhar com as transportadoras adequadas** para o seu negócio.

Nada adianta o frete ser barato e a entrega não possuir qualidade, não é mesmo? É a **reputação da sua empresa que está em jogo**.

Por isso, **trabalhe com transportadoras de confiança** e que se encaixem no perfil da sua empresa.

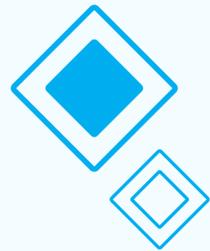
Para baratear o frete, uma estratégia é **trabalhar**

com transportadoras especializadas, geralmente, elas possuem preços melhores.

Ou seja, se sua loja vende produtos pequenos e leves, procure uma transportadora que atenda esse tipo de carga.

Já se seu e-commerce trabalha com produtos leves e pesados, **segmente a forma de entrega**. Você pode trabalhar com mais de uma transportadora: uma para as mercadorias leves e outra para os produtos mais pesados.

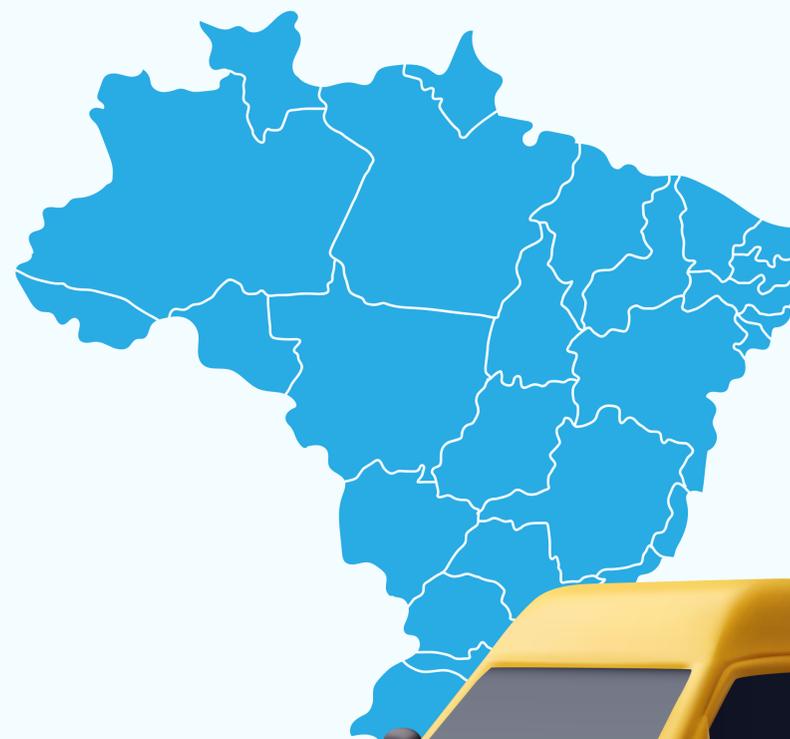




Dessa maneira, muito provavelmente **o preço das transportadoras segmentadas será melhor** do que o de uma que atende todos os pesos.

A região de atuação é também bem importante. Experimente dividir as transportadoras por regiões. Assim, você terá frete especializado para cada região que você vende.

No entanto, **não deixe de oferecer uma ou mais opções para o Brasil todo**, inclusive os Correios. Algumas cidades são muito distantes e de difícil acesso e nem sempre as transportadoras entregam nesses locais. Geralmente, **os Correios conseguem entregar nesses lugares.**



Segmente as regiões

Nem sempre é possível oferecer frete grátis para o país todo. Em algumas regiões mais afastadas, o preço do frete acaba sendo maior que o do produto.

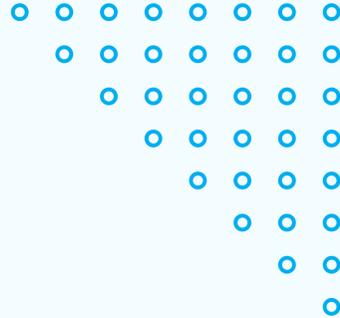
Sendo assim, você pode **definir quais regiões irão obter o benefício**. Se sua loja está localizada em São Paulo, você pode oferecer a entrega gratuita apenas para a região sudeste, por exemplo.

O importante é **fazer uma média de preço** antes, para saber até onde sua loja consegue disponibilizar.

Outra opção é oferecer o frete grátis **apenas na sua cidade com uma entrega expressa**.

Porém, **não deixe de ofertar um atrativo para as outras regiões**. Para isso, você pode disponibilizar um desconto no frete ou até mesmo definir um valor maior para o mínimo da compra para que o consumidor tenha a entrega gratuita.





Disponibilize frete grátis sem burocracia

De frete a Frenet entende! Nós te ajudamos a **encontrar e conectar** as transportadoras mais adequadas à sua loja virtual.

Você também pode **emitir envios** na hora, sem contrato e sem burocracia. Incrível, né?

Além disso, se você não sabe como **disponibilizar na prática o frete grátis** no seu e-commerce, **nós temos a solução!**

Na **Frenet** você consegue **gerenciar o seu frete em um único lugar** de forma prática e rápida. Você pode criar **regras de frete** para te auxiliar nas suas

campanhas, como: aumento e desconto no valor do frete, restrição de entrega, acréscimo de ICMS e muito mais.

Com a **regra de desconto no frete** é possível disponibilizar o frete grátis. Dessa maneira, quando seu cliente for simular o frete na sua loja virtual, já irá aparecer a entrega gratuita.

Para criar uma regra de frete grátis **não tem muito segredo**. Primeiramente, você precisa **já ter definido as condições** para que a regra seja aplicada. O próximo passo é escolher se você irá criar uma **regra simples ou avançada**.



Com a **regra simples** você pode **escolher qual serviço de entrega e os produtos** que você irá disponibilizar o frete grátis. Já com a **regra avançada**, o sistema **filtra a transportadora com o preço mais barato** ou com o frete mais rápido para disponibilizar a entrega gratuita.

Para melhor exemplificar, confira o **passo a passo** para a criação da regra simples e avançada e frete grátis:

Regra simples de frete grátis

- 1.** Acesse sua conta na Frenet.
- 2.** No menu lateral à esquerda, clique em “REGRAS DE FRETE” e “REGRA SIMPLES”;



3. Após, selecione “REGRAS DE PREÇO”;



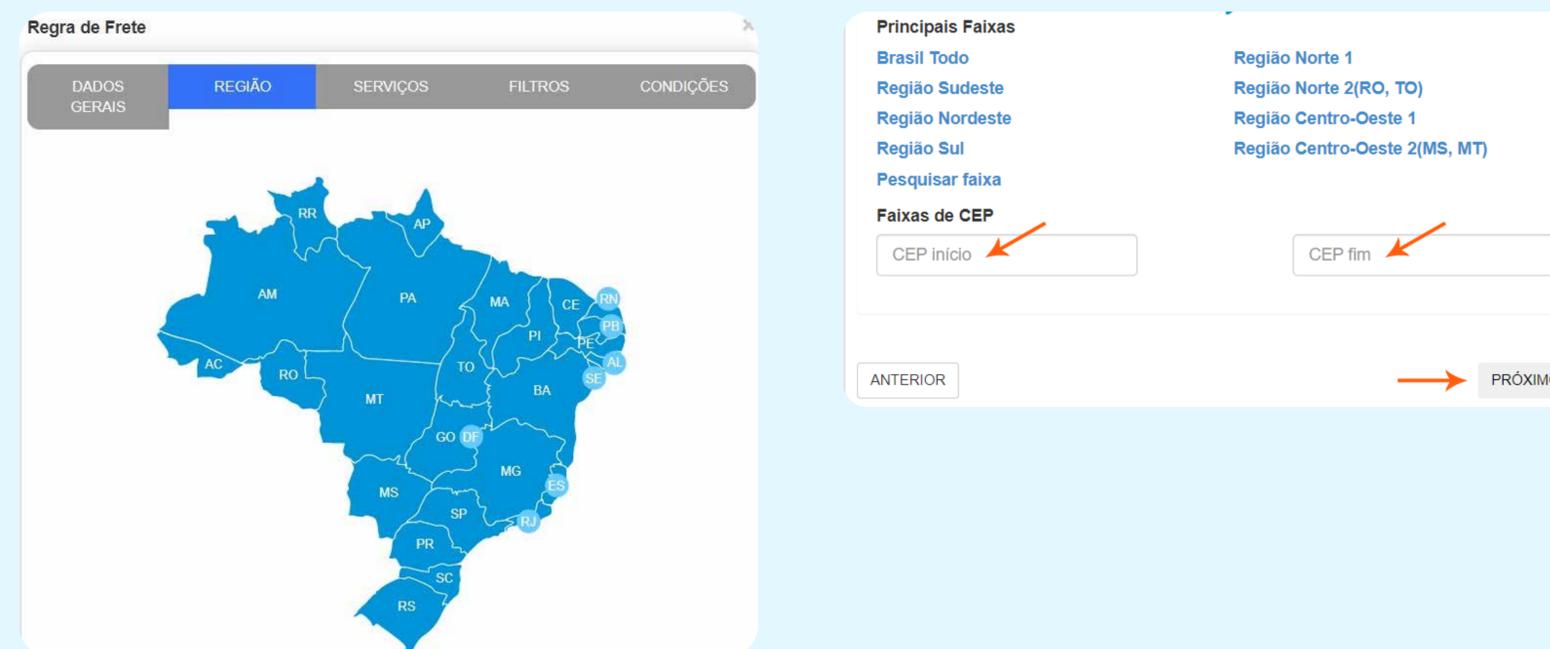
4. Em Dados Gerais, preencha as informações solicitadas:

- **Nome da regra:** insira neste campo o nome que você deseja dar para esta regra. Ex: Frete grátis para o Brasil todo acima de R\$200,00.
- **Descrição da regra:** este campo é opcional. Nele você pode descrever as condições da regra.
- **Início e Fim da vigência:** insira a data e horário inicial e final para que o frete grátis seja disponibilizado no seu e-commerce.
- Feito isso, clique em “PRÓXIMO”;

Obs: O campo “Fim da vigência” é opcional. Caso não seja preenchido, o frete grátis continuará sendo disponibilizado por tempo indeterminado ou até você preencher o campo ou excluir a regra.

5. Na aba Região, defina as regiões do país que você deseja disponibilizar o frete grátis.

- Em Faixas Principais você pode selecionar as regiões pré-estabelecidas, como: Brasil todo, sul, sudeste, nordeste e entre outras.
- Caso preferir, você pode determinar as faixas de CEP. Para isso, preencha os campos “FAIXAS DE CEP”;
- Depois, clique em “PRÓXIMO”;



6. Na aba Serviço, determine qual serviço será utilizado para disponibilizar frete grátis.

- Você pode selecionar mais de um serviço;
- Feito isso, clique em “PRÓXIMO”;



7. Em filtros, informe os SKUs dos produtos que terão frete grátis ou a lista das categorias;

- Esses campos são opcionais. Se você disponibilizar o frete grátis para todos os produtos da sua loja virtual, não precisa preenchê-los.
- Caso a entrega gratuita seja apenas para alguns produtos ou categorias, preencha os campos.
- As informações de SKU e categorias você encontra na sua loja virtual.

Regra de Frete

DADOS GERAIS REGIÃO SERVIÇOS **FILTROS** CONDIÇÕES

Informe a lista de SKU

Lista de SKU

Ex: SK01234|SK0ABCDE1|

Informe a lista de Categorias

Lista de Categorias

Ex: Pesada|Feminina|

ANTERIOR  PRÓXIMO

Atenção: Só é possível utilizar SKU ou Categoria se a sua plataforma de e-commerce enviar essas informações no momento da cotação do frete. Caso sua plataforma não envie, a regra de frete será aplicada para todos os produtos da loja virtual.



8. Na aba Condições, preencha os campos solicitados:

- **Valor mínimo do carrinho:** insira o valor mínimo de compra para que o frete grátis seja disponibilizado. Ex: R\$200,00.

Caso o frete grátis seja para compras de qualquer valor, preencha o campo com R\$0,00.

- **Regra habilitada:** habilite o campo. Caso ele não seja habilitado, o frete grátis não será aplicado na sua loja virtual.
- **Selecione tipo de regra:** clique na opção “VALOR FIXO NO PREÇO DO FRETE”;
- **Valor do frete:** insira o valor R\$0,00. Isso significa que o frete é gratuito.
- Para finalizar, clique em “SALVAR”;

Regra de Frete

DADOS GERAIS REGIÃO SERVIÇOS FILTROS **CONDIÇÕES**

Informe o valor mínimo do carrinho

Ex: Regra válida para compras acima de R\$200,00

Regra Habilitada

Ex: Se estiver desmarcado, a regra passa a não funcionar

Valor fixo no preço do frete

Informe o valor do frete

Ex: Frete grátis R\$0,00

ANTERIOR SALVAR

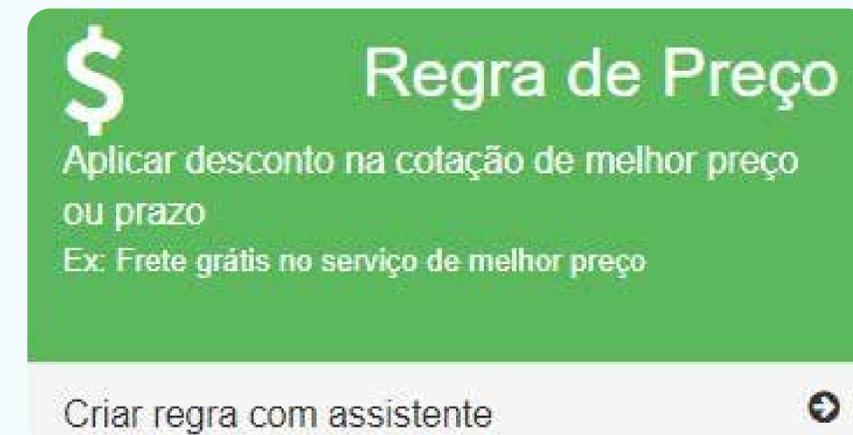
Regra Avançada de frete grátis

Atenção: primeiramente, para que a regra avançada seja aplicada, é necessário que você também já tenha configurado o gerenciador de resultado com o melhor preço e melhor prazo. Caso não tenha configurado, [clique aqui](#) e siga o passo a passo.

1. Acesse sua conta na Frenet.
2. No menu lateral à esquerda, clique em “REGRAS DE FRETE” e “REGRA AVANÇADA”;



3. Após, selecione “REGRAS DE PREÇO”;



4. Em Dados Gerais, preencha as informações solicitadas:

The screenshot shows a web form titled "Regra de Frete (Resultado Preço)". It has four tabs: "DADOS GERAIS" (active), "REGIÃO", "SERVIÇOS", and "CONDIÇÕES". The "DADOS GERAIS" tab contains the following fields:

- Nome da regra
- Descrição da regra
- Início da vigência (with a calendar icon)
- Fim da vigência (with a calendar icon)

At the bottom right, there is a button labeled "PRÓXIMO" with an orange arrow pointing to the right.

- **Nome da regra:** insira neste campo o nome que você deseja dar para esta regra. Ex: Frete grátis para a região sudeste em compras acima de R\$100,00.
- **Descrição da regra:** este campo é opcional. Nele você pode descrever as condições da regra.

- **Início da vigência:** insira a data e horário inicial para que o frete grátis seja disponibilizado no seu e-commerce.

- **Início e Fim da vigência:** insira a data e horário inicial e final para que o frete grátis seja disponibilizado no seu e-commerce.

Obs: O campo "Fim da vigência" é opcional. Caso não seja preenchido, o frete grátis continuará sendo disponibilizado por tempo indeterminado ou até você preencher o campo ou excluir a regra.

- Feito isso, clique em "PRÓXIMO";





5. Na aba Região, defina as regiões do país que você deseja disponibilizar o frete grátis.

- Em Faixas Principais você pode selecionar as regiões pré-estabelecidas, como: Brasil todo, sul, sudeste, nordeste e entre outras.
- Caso preferir, você pode determinar as faixas de CEP. Para isso, preencha os campos “FAIXAS DE CEP”;
- Depois, clique em “PRÓXIMO”;

6. Na aba Serviço, selecione a opção “MELHOR PREÇO”.

- Feito isso, clique em “PRÓXIMO”;



7. Em Condições, preencha os campos solicitados:

- **Valor mínimo do carrinho:** insira o valor mínimo de compra para que o frete grátis seja disponibilizado. Ex: R\$100,00.

Caso o frete grátis seja para compras de qualquer valor, preencha o campo com R\$0,00.

- **Regra habilitada:** habilite o campo. Caso ele não seja habilitado, o frete grátis não será aplicado na sua loja virtual.
- **Selecione tipo de regra:** clique na opção “COTAÇÃO COM DESCONTO (VALOR FIXO)”;
- **Valor do frete:** insira o valor R\$0,00. Isso significa que o frete é gratuito.
- Para finalizar, clique em “SALVAR”;

Regra de Frete (Resultado Preço)

DADOS GERAIS REGIÃO SERVIÇOS **CONDIÇÕES**

Informe o valor mínimo do carrinho

Valor mínimo do carrinho

Ex: Regra válida para compras acima de R\$200,00

Regra Habilitada

Ex: Se estiver desmarcado, a regra passa a não funcionar

Cotação com desconto (Valor Fixo)

Informe o valor do frete

0,00

Ex: Frete grátis R\$0,00

ANTERIOR SALVAR

Viu como é fácil? Se ainda assim você tiver alguma **dúvida ou dificuldade**, não hesite em nos procurar. Entre em contato pelo e-mail suporte@frenet.com.br que **estamos à disposição**.

A Frenet descomplica o frete para você vender mais. Se você ainda não é cliente, [crie sua conta](#) gratuitamente e conheça todos os benefícios de ser um cliente Frenet.



Gostou do material?

Acesse o blog Frenet e siga a gente nas redes sociais para conferir mais dicas e acompanhar as novidades.

[Quero acessar o Blog Frenet agora](#)

