



E-BOOK

# 6 dicas para vender mais no Dia do Consumidor



# Índice

Introdução.....	01
Dica 1: Crie combos de produtos.....	03
Dica 2: Já pensou em clubes de assinaturas?.....	05
Dica 3: Ofereça descontos progressivos.....	07
Dica 4: Prepare o seu site para a data comemorativa.....	09
Dica 5: Faça uma divulgação estratégica nas redes sociais.....	11
Dica 6: Não esqueça do frete!.....	13
Você sabia?.....	15

# Introdução

## Como surgiu o Dia do Consumidor?

O Dia do Consumidor surgiu quando, em 15 de março de 1962, o então presidente dos Estados Unidos, John F. Kennedy, preocupado com os direitos do consumidor, enviou uma carta ao Congresso norte-americano.

O texto abordava o dever do comércio em respeitar os consumidores, assim como, os direitos do consumidor no momento da compra, como: informações completas sobre o produto, proteção contra propagandas enganosas, o direito de escolher entre uma variedade e preços competitivos e outros.

O ato de Kennedy foi o primeiro do tipo e vindo de um líder de grande relevância. Assim, teve projeção mundial.

Porém, a data passou a ser considerada apenas 21 anos depois. Foi apenas em 15 de março de 1983 comemorado o primeiro Dia do Consumidor. O ativista Anwar Fazal foi quem decidiu transformar o dia em que Kennedy enviou a carta em um dia de celebração e compras.

# Datas comemorativas movimentam o e-commerce

Você sabia que parte considerável do faturamento no e-commerce é decorrente das vendas em datas comemorativas?

Dados da **Ebit Nielsen** na pesquisa Webshoppers apontam que 34% do faturamento no e-commerce em 2020 foi resultado das vendas em datas comemorativas e feriados, como: Dia das mães, Dia dos pais, Páscoa, Dia dos Namorados, Natal, Black Friday, Dia do Consumidor e entre outros.

Isso mostra que aproveitar a oportunidade das datas comemorativas para movimentar a sua loja virtual é uma estratégia de venda muito interessante e que realmente funciona.

Pensando nisso, selecionamos 6 dicas para ajudar você a vender mais aproveitando o Dia do Consumidor. Ficou curioso? Confira abaixo!



# Dica 1

## Crie combos de produtos



Já pensou em **incentivar o seu cliente** para que ele **compre mais** na sua loja virtual? Se você está se questionando sobre como fazer isso, nós vamos te explicar.

O **combo ou KIT** é uma estratégia muito bacana para **vender além do que o cliente está procurando**. O ideal é que você opte por **oferecer produtos que tenham relação entre si**, por exemplo: shampoo e condicionador.

Supomos que a sua loja virtual vende móveis e produtos de decoração. Seu cliente está interessado em um sofá certamente, ele tem interesse também por almofadas. Por que não oferecer um KIT com o sofá e as almofadas?

**Se o preço do KIT for mais barato** do que o valor dos itens separados, muito provavelmente **o consumidor irá optar por comprar os produtos juntos**, mesmo que inicialmente ele não tinha intenção de comprar as almofadas.



Para criar os KITS  **você pode cadastrar diretamente em sua loja virtual** o combo que pretende vender, em vez de apenas um único produto. **Um ponto de atenção é o peso cadastrado.** É muito importante que você pese todos os produtos juntos já embalados. Assim, você consegue inserir as informações de peso e dimensão com maior precisão e evitar divergência no cálculo do frete.





Para entrar no modelo de clube de assinatura,  **você precisa avaliar se o seu nicho da sua loja se encaixa nesse perfil de compra**. Afinal, se sua loja virtual vende móveis, talvez não seja muito interessante receber um móvel todo mês.

Geralmente, os clubes de assinatura  **são utilizados para produtos de uso recorrente**, como: itens de higiene, alimentos, bebidas, rações e entre outros. Porém, não custa usar a criatividade. Se sua loja vende roupas, você pode criar a assinatura para que seus clientes recebam um look novo todo mês. Incrível, né?



Você também pode oferecer que a escolha da peça seja surpresa e solicitar o preenchimento do formulário para entender o gosto do cliente ou dar várias opções para que ele escolha a roupa que quer receber.

**Abuse da criatividade!** E adote a opção mais adequada para a sua loja virtual.



# Dica 3

## Ofereça descontos progressivos



Se tem uma coisa que o **brasileiro gosta é de desconto**. A gente pode até não estar precisando de nada, mas é só ver que alguma coisa está mais barata que os olhos brilham e passa a precisar na hora.

Você já pensou em oferecer descontos progressivos em sua loja virtual? É uma forma de **incentivar que seus clientes comprem mais**. Assim, diminuindo o valor da unidade conforme a quantidade.

Para oferecer o desconto progressivo, primeiramente, **você precisa selecionar os produtos que você pretende aderir a essa promoção**.

Após, é necessário que você **crie uma tabela progressiva** para definir a **porcentagem de desconto** que vai oferecer e a quantidade de produtos que o consumidor precisa comprar para receber o desconto.

Na prática a tabela funciona da seguinte forma: supomos que um dos produtos que você vende na sua loja que oferecerá o desconto seja o sabonete em barra e a unidade dele custa R\$3,50. Observe como poderia ser aplicado o desconto:

- 01 a 02 sabonetes - R\$ 3,50 cada (sem desconto)
- 03 a 05 sabonetes - R\$ 3,32 cada (5% de desconto)
- 06 a 10 sabonetes - R\$ 3,15 cada (10% de desconto)
- 11 ou mais sabonetes - R\$ R\$2,97 (15% de desconto)

O desconto progressivo é uma **excelente estratégia para atrair consumidores** que compram no atacado e **movimentar o seu e-commerce** de forma competitiva. No entanto, para definir os descontos é necessário muito planejamento para que não haja prejuízo.



# Dica 4

## Prepare o seu site para a data comemorativa

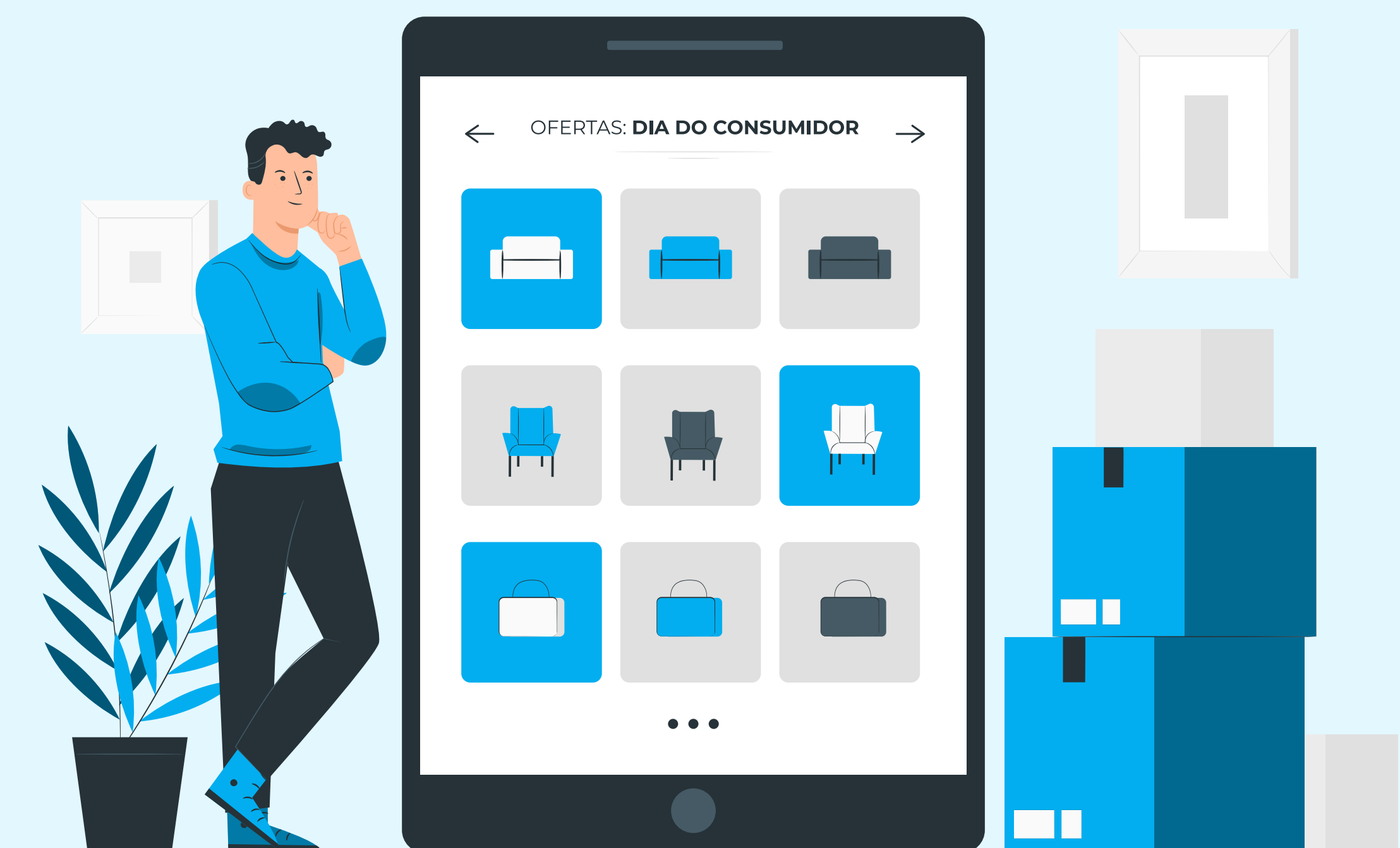


Para quem chegou até o seu site interessado nas promoções do Dia do Consumidor não quer perder tempo vendo produtos que não entraram em oferta. Sendo assim, **facilite a vida do seu cliente**. Faça com que ele encontre o que procura rapidamente.

Dessa forma, você pode **segmentar o seu site** criando uma sessão exclusiva para o Dia do Consumidor. Porém, dê destaque para ela.

Você pode criar banners de divulgação, dar uma prévia da promoção na página inicial e fazer uma chamada para que o consumidor conheça os outros produtos que também possuem ofertas especiais.





O importante é que o **cliente seja guiado** e não fique perdido no meio do caminho. Já que, caso ele não encontre o que está procurando, a chance de ele desistir é grande.

# Dica 5

## Faça uma divulgação estratégica nas redes sociais



Você deve saber que **quem não divulga, não vende**. A **divulgação é indispensável** para quem tem uma loja virtual e as **redes sociais são um dos principais meios de visibilidade e publicidade**. Sendo assim, é muito importante que você possua redes sociais do seu e-commerce.

No Dia do Consumidor ou em qualquer outra data comemorativa, divulgar os produtos e promoções nas redes sociais é uma excelente estratégia para **atrair clientes**.

Para isso, você pode ir além da divulgação de preços. Produza conteúdos que mostrem mais sobre o que você está vendendo.

Se sua loja vende acessórios, por exemplo, faça um vídeo provador. Mostre como criar combinações, a qualidade e os detalhes das peças. **O cliente quer conhecer o que vai comprar**, ainda mais quando ele não tem a oportunidade de experimentar e ter o produto em mãos para avaliar.

Para os posts mais focados em preços, **utilize gatilhos mentais**. São técnicas de persuasão para estimular sentimentos e **movimentar o desejo de consumo**.

Um exemplo de gatilho mental é a palavra “imperdível”. Se o seu cliente estiver rolando o feed do Instagram e se deparar com dois posts sobre promoção e um deles estiver com o título: “Promoção Imperdível”, certamente, ele irá se atentar mais. Afinal, ele não vai querer perder.

Além disso, você também pode apostar em posts patrocinados para impulsionar suas publicações, fazendo com que elas **cheguem a mais pessoas**. Para isso, você pode utilizar Facebook Ads, que é um sistema de mídia paga, onde é possível criar anúncios para grupos segmentados. Assim, você consegue **atingir outros consumidores** que ainda não conhecem sua loja.



# Dica 6

## Não esqueça do frete!



Você sabia que **frete é fator decisivo** para a finalização da compra? Levantamentos feitos pela Ebit Nielsen indicam que quando se trata de compra online, **um dos principais fatores que motivam a compra em e-commerce é o frete.**

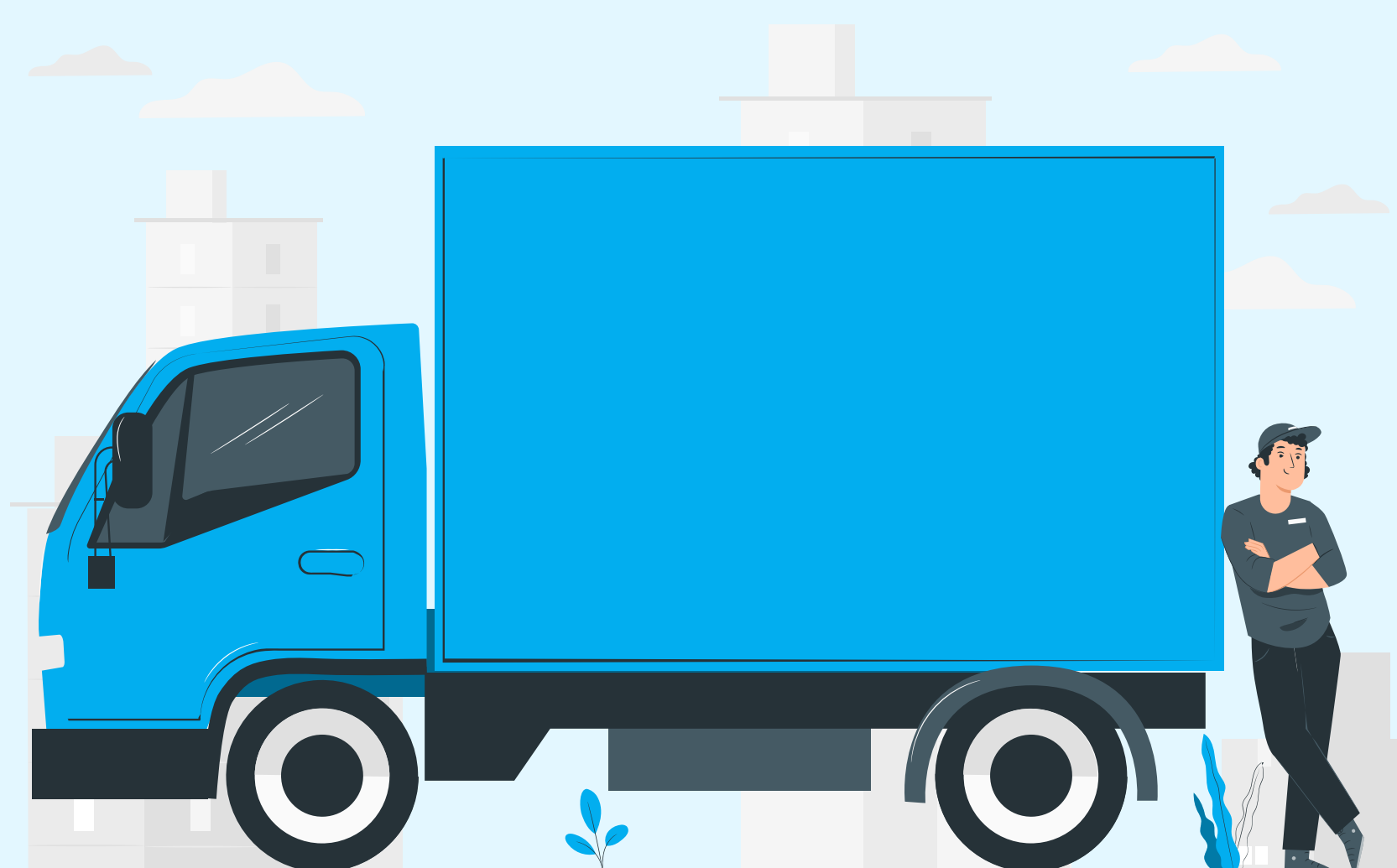
Não adianta você colocar em prática todas as dicas que listamos acima e possuir um frete extremamente caro e demorado. É muito possível que o cliente desista.

**Possuir várias opções de entrega é fundamental.** Assim, você oferece ao consumidor o **poder de escolha.** Ele decide qual opção é mais vantajosa, seja pelo preço mais baixo ou prazo de entrega mais rápido.

É interessante também que você tenha **opções de transportes especializados** na sua região de atuação e tipo de produto. Dessa forma, **é possível baratear e diminuir o prazo de entrega.**

Mas você sabe como escolher a transportadora ideal para as entregas da sua loja virtual? Se você não sabe por onde começar e ainda utiliza a tarifa balcão que é a mais cara do mercado, a gente pode te ajudar.

## De frete a gente entende...



A Frenet te dá **liberdade para conectar a sua loja virtual com qualquer transportadora**, oferecendo as melhores opções de frete para o seu negócio.

Para quem está começando a vender no digital ou não tem muito conhecimento sobre frete para e-commerce, encontrar uma transportadora não é uma tarefa fácil.

Na Frenet você pode utilizar o sistema de indicação de transportadoras e **encontrar as formas de entrega mais adequadas para o seu negócio**. Você ainda recebe os contatos das transportadoras escolhidas para agilizar.

Além disso, você pode **gerar e imprimir etiquetas** dos Correios, Jadlog e Sequoia **sem mínimo de envios mensais**. O melhor de tudo é que você ainda tem até **80% de desconto** nos fretes dos serviços Mini Envios, PAC e Sedex. Incrível, né?

## Você sabia?

Que o frete caro é um dos principais motivos de abandonos de carrinhos?

Segundo pesquisa do Moosend, no Brasil, 82% dos carrinhos de compras em e-commerce são abandonados. De acordo com o E-commerce na Prática, 60% do abandono é causado pelo frete caro.





**Nós descomplicamos o frete**

**para você vender mais!**

Como a Frenet pode ajudar sua loja virtual?

A Frenet te ajuda a conectar qualquer transportadora à sua loja virtual e oferecer as melhores opções de frete para os seus clientes.



**Você ainda conta com**

**etiquetas de frete na hora**

**e sem mensalidade!**

Comece a usar as etiquetas de frete da Frenet!

Etiqueta de frete é o documento que a transportadora utiliza para identificar as informações referentes ao envio de um objeto.

Na Frenet você pode gerar e imprimir etiquetas de frete dos Correios, Jadlog e Sequoia diretamente no painel administrativo da sua conta. Além disso, você não precisa pagar mensalidade, só paga pelas etiquetas que emitir. Você ainda conta com o rastreamento automático dos fretes emitidos e seu cliente recebe a atualização do pedido por e-mail.

Não perca tempo! Crie sua conta agora e tenha um universo de possibilidades.

[CRIAR CONTA NA 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](#)

