

O guia do frete para e-commerce: tudo que você precisa saber



Sumário

| | |
|--|----|
| Introdução..... | 03 |
| Conheça os tipos de frete para e-commerce..... | 04 |
| Saiba como escolher o tipo de frete ideal..... | 09 |
| Entenda como calcular o frete..... | 15 |
| Veja como oferecer “frete grátis” sem perder dinheiro..... | 16 |
| Conclusão..... | 20 |
| De frete a Frenet entende!..... | 21 |



Introdução

Para otimizar a **gestão de entregas** de um e-commerce, **é importante contar com um bom sistema de escolha de fretes**, além de decidir corretamente pela opção que melhor atende às necessidades do seu negócio.

Portanto, é essencial **saber quais são os tipos de frete existentes** para disponibilizar aos usuários. Além disso, conhecer os cuidados necessários para escolher as modalidades de envio e fazer cálculos e cotações adequados em relação aos preços do transporte. Isso requer pesquisa e a utilização de ferramentas logísticas práticas que forneçam suporte para a decisão certa dos fretes a oferecer.

Dessa forma, sua loja virtual poderá aperfeiçoar uma das etapas mais importantes de uma venda: a entrega da mercadoria. Consequentemente, terá mais chances de ampliar seu faturamento e suas operações, uma vez que a **ampliação de um e-commerce** depende diretamente de um aumento na capacidade de entregar produtos a mais destinos.

Neste e-book, separamos uma série de **dicas e instrumentos que podem ajudar você a otimizar os envios do seu e-commerce**, reduzindo os custos e aumentando a satisfação dos clientes. Quer saber como isso é possível? Então continue lendo e descubra!

Conheça os tipos de frete para e-commerce

O primeiro ponto que você precisa conhecer diz respeito aos diferentes **tipos de frete para e-commerce** existentes no mercado, pois cada um tem características e valores diferenciados. A seguir, separamos alguns dos principais:



Os Correios são a modalidade mais tradicional de envio de pacotes do país. Graças a isso, eles se destacam na hora de enviar produtos para os clientes em qualquer região do Brasil. Além do mais, **essa opção conta com várias modalidades de envio**, como:

- ✦ **PAC** — é um dos serviços mais econômicos de envio dos Correios, permitindo pacotes de até 30 kg para entregas dentro do Brasil e até 50 kg para envios dentro do estado;
- ✦ **Sedex** — um dos serviços de remessa expressa mais conhecidos, tendo a maior cobertura nacional, além de alto grau de confiabilidade, segurança e rapidez. Permite mandar itens de até 30 kg;
- ✦ **Sedex 10** — conta com garantia de entrega até as 10 horas do dia útil posterior à postagem;
- ✦ **Sedex Hoje** — tem prazo de entrega menor, sendo assegurado no mesmo dia da postagem para regiões habilitadas desde que respeitados os horários-limite de postagem nos Correios.

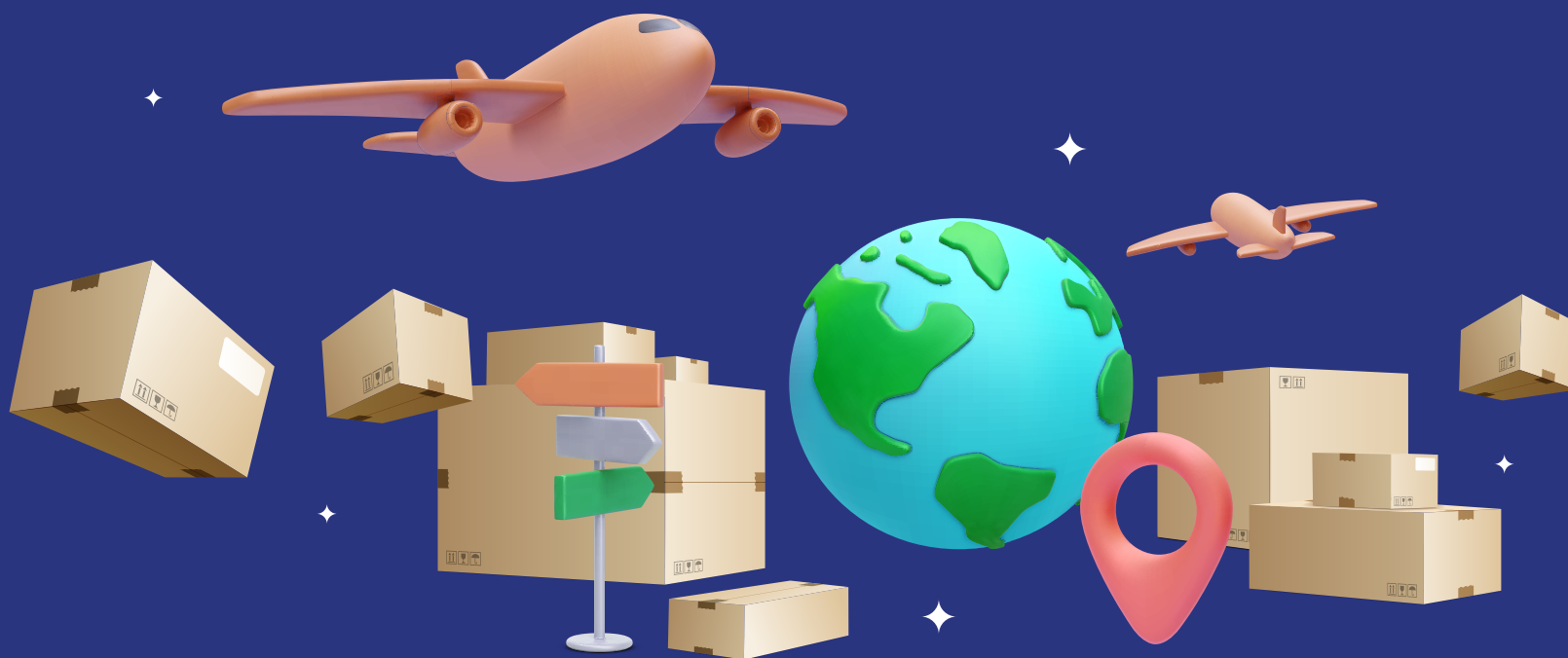
Os **Correios** também permitem o envio de mercadorias sem a necessidade de contratos, embora seja possível fechar acordos que geram descontos nos fretes. No entanto, apesar de suas vantagens, há restrições e o valor é mais caro do que quando se tem um contrato.

Por exemplo, há limites máximos de peso de produtos por envio, o que pode ser um empecilho se você atua com mercadorias maiores e mais pesadas. Também há riscos de greves, o que pode atrapalhar e atrasar as entregas.

TRANSPORTADORAS

As transportadoras também são opções interessantes para envios de mercadorias, muitas vezes apresentando custos menores de acordo com comprimento, largura e peso dos itens encaminhados por elas. Além disso, existem produtos, como: materiais químicos e inflamáveis, que os Correios não enviam, no entanto, algumas transportadoras especializadas fazem o transporte.

Também é possível **fechar acordos especiais com elas para atender à demanda de entregas da sua loja virtual**, o que, inclusive, tem chances de gerar fretes mais atrativos. Elas também dificilmente entram em greve, e há a possibilidade de integrar seu sistema logístico aos delas para melhorar a realização de orçamentos de fretes e rastreamentos de produtos.



ENTREGAS COLABORATIVAS

Nos últimos anos, os aplicativos de **economia colaborativa se desenvolveram e trouxeram novas possibilidades de serviços** e produtos. A área de entregas não ficou de fora, já que agora existem apps, como o Eu Entrego, o Cabenocarro e o UberEATS (voltado para alimentação), que possibilitam contratar entregadores para enviar produtos do seu e-commerce. Alguns possibilitam envios entre cidades distintas.



OPÇÃO DE RETIRAR NA LOJA

Você também pode incluir uma **opção de retirar os produtos na sua loja física, caso tenha uma**. Isso é bom para aqueles consumidores que não querem esperar o prazo de entrega, mesmo que seja baixo. Porém, essa alternativa normalmente é limitada a uma cidade, bairro ou região metropolitana.



Saiba como escolher o tipo de frete ideal

Saber das modalidades existentes e de suas vantagens e desvantagens não é o suficiente para conseguir fazer uma boa escolha sobre o tipo de frete ideal. Afinal, é preciso analisar as necessidades do seu negócio e de seus clientes para adotar e fornecer as alternativas mais vantajosas para ambos. Para ajudar você nisso, separamos alguns pontos que devem ser verificados para que seja possível acertar na escolha:



DICAS SOBRE O QUE CONSIDERAR PARA FAZER UMA ESCOLHA CERTEIRA

Você precisa **analisar bem o contexto em que seu e-commerce** se encontra para não errar na hora de fornecer as opções de frete para os seus clientes. Sendo assim, é preciso considerar:

- ◆ **Prazo de entrega** — uma das coisas que mais geram **reclamações no e-commerce** são atrasos nos recebimentos dos produtos. Por isso, é importante prezar por um serviço de rapidez;
- ◆ Sazonalidade — é essencial avaliar períodos de sazonalidade, como em épocas festivas, quando as compras tendem a aumentar e os serviços de entrega se tornam mais sobrecarregados. Nesses casos, é importante ter um parceiro logístico que dê conta do aumento no volume das compras;
- ◆ Transparência — a modalidade de frete escolhida deve ser transparente, ou seja, informar corretamente o status do envio, se houver problemas, atrasos, cancelamentos e outros.
- ◆ Rastreamento — muitas transportadoras e até os Correios oferecem opções de rastreamento para localização das encomendas. Esse serviço é essencial pois acalma os clientes quanto ao status de suas entregas;

- ◆ Preço — é preciso fazer uma ampla cotação com todas as modalidades de fretes para oferecer preços mais competitivos. Afinal, o valor alto da entrega pode afastar muitos consumidores. Por outro lado, preços baixos costumam atrair clientes;
- ◆ Segurança — a segurança das encomendas é fundamental, já que muitos e-commerces trabalham com mercadorias de alto valor. Um extravio pode gerar prejuízos, já que você será obrigado a enviar novamente o produto comprado e desaparecido sem receber a mais por isso;
- ◆ Tipo de carga — há dois tipos de cargas: fracionada e completa. Se você enviar muitos produtos de uma vez, o melhor é a completa. Mas se forem poucos itens em cada remessa, que não lotam um veículo, a fracionada é indicada. Cuide para não pagar por uma completa se enviar poucos itens;
- ◆ Garantia de entrega — veja se as modalidades adotadas trazem garantias de entrega, principalmente se o seu e-commerce trabalha com produtos de alto valor. Isso ajudará o seu negócio a se precaver de muitos riscos;
- ◆ Peso — como visto, algumas modalidades de envio não aceitam produtos muito pesados. Por isso, é importante checar os limites das opções de frete escolhidas.

Também é importante **avaliar a reputação das transportadoras e dos indivíduos que usam os apps de entrega colaborativa**. Quanto mais informação sobre eles, mais sua loja virtual poderá se prevenir de problemas relacionados a fraudes, extravios, descumprimentos de acordos etc.

Além disso, **o seguro das cargas é importante**. Caso aconteça uma perda, roubo ou dano na mercadoria, você, lojista, não fica no prejuízo.



CARACTERÍSTICAS DE CADA TIPO DE FRETE

É preciso avaliar as características de cada frete para conseguir decidir **qual o melhor para os seus produtos**. Nesse ponto, vale destacar que, se você atua com vários tipos de mercadorias, talvez precise fornecer diferentes modalidades de fretes de acordo com as especificidades delas.

Como visto acima, os serviços de entrega da família Sedex dos Correios são úteis para encomendas que precisam ser enviadas rapidamente, como produtos perecíveis. Já as **transportadoras são melhores para pacotes mais pesados e itens perigosos**, como materiais químicos e inflamáveis. Afinal, existem algumas que são especializadas nisso e contam com procedimentos de segurança específicos para esse tipo de entrega.



SISTEMA DE INTEGRAÇÃO LOGÍSTICA

Para otimizar o frete para e-commerce, é indicado adotar um sistema de integração logística. Normalmente, ele faz, de modo simples e intuitivo, a integração entre lojas virtuais e as plataformas de transportadoras ou dos próprios Correios. Um dos seus propósitos é a realização de rastreamento de pedidos e de cotações de fretes de forma rápida e dinâmica.

Esse tipo de programa também colabora na **realização do cálculo do frete e na atualização de prazos e preços** e ajuda a lidar com indisponibilidades ou instabilidades nos sistemas de cotação de fretes.



Entenda como calcular o frete

O cálculo do frete pode ser feito com base no tamanho (largura, altura, comprimento), peso e volume dos pacotes enviados. Também é preciso saber o tipo de material (se é frágil ou não, pois precisará de mais embalagens ou proteções específicas), a quantidade de itens que serão mandados e o prazo de entrega pretendido. Além disso, é preciso ter em mãos o endereço de entrega.

Uma forma de conseguir descobrir o valor de cada frete é **entrando no site dos Correios ou da transportadora pretendida** e buscar simuladores de frete. Essas entidades geralmente disponibilizam ferramentas do tipo para ajudar os usuários a entender o quanto precisarão pagar pelo transporte.

Além disso, você também pode utilizar ferramentas que possuem o **serviço de intermediação de frete**. Dessa forma, você não precisa possuir contratos diretamente com Correios e transportadoras, consegue saber o valor do frete antecipadamente e gerar etiquetas diretamente na plataforma. Um exemplo de empresa que oferece esse tipo de serviço é a [Frenet](#).

Veja como oferecer “frete grátis” sem perder dinheiro

Uma boa forma de atrair clientes para o seu e-commerce é oferecendo promoções de **frete grátis**. Isso se torna ainda mais vantajoso em **datas especiais**, quando boa parte do público já está querendo comprar. No entanto, pode haver prejuízo se não houver planejamento. Para ajudar você a estruturar bem esse bônus ao cliente, separamos algumas orientações e boas práticas:



NEGOCIAR UMA TAXA MENOR COM A TRANSPORTADORA

A primeira coisa que você pode tentar é negociar taxas de envios menores com a transportadora. Para persuadi-la, é possível se comprometer a mandar mercadorias somente por ela durante um período específico. Também dá para usar previsões elevadas de envios, pois um grande volume de entregas pode compensar os descontos dados por ela.

Você ainda pode **negociar com transportadoras políticas de desconto para fretes grátis** conforme a região e o prazo de entrega, isto é, quanto mais tempo, mais desconto pode ser concedido, chegando até mesmo à gratuidade do envio.



AVALIAR QUAIS PRODUTOS GERAM UM TRÁFEGO MAIOR

Analise quais mercadorias geram tráfego maior para o seu e-commerce e que também proporcionam compras adicionais ou complementares. Dessa forma, você pode oferecer frete grátis para elas, porém não para as demais, que compensarão o envio. Aqueles produtos com **maiores margens de lucro também podem ser enviados de forma gratuita**, já que o frete talvez não afete tanto os ganhos.



APROVEITAR ESPAÇOS VAZIOS EM CARGAS JÁ PAGAS

Outra forma de você conseguir conceder fretes gratuitos é **utilizando espaços vagos em transportes de carga já pagos**.

Por exemplo, se você adquiriu um espaço para enviar produtos para outra cidade, mas sobraram lugares vagos, dá para conceder frete grátis para produtos comprados para essa mesma cidade até que a carga esteja cheia com essas compras.



Conclusão

A escolha dos tipos de frete gera um impacto significativo nas finanças de um negócio, pois abre oportunidades para mais vendas, serve de atrativo para novos clientes e ainda é capaz de reforçar os laços com os consumidores atuais. Por isso, é importante avaliar as dicas acima para não só optar pelas melhores formas de entrega, mas também para aprimorar a **gestão de entrega** do seu e-commerce.

Além disso, **é preciso estabelecer uma relação de parceria com a transportadora** escolhida para fazer suas entregas ou com os funcionários responsáveis pelo relacionamento com seu negócio nos Correios. Isso é importante para a resolução rápida de problemas de atrasos ou extravios, além de fortalecer os laços entre a sua empresa e essas organizações.

Por fim, lembre-se de acompanhar novas tendências tecnológicas relacionadas a cálculos e orçamentos de frete, pois isso pode servir de diferencial para **atrair mais clientes e gerar economias** nos transportes e entregas. Nesse caso, lembre-se de considerar a adoção de um sistema de integração logística que conte com essas funcionalidades.

De frete a Frenet entende!

A **Frenet** te ajuda a gerenciar a entrega do seu e-commerce em um único lugar. Nós conseguimos integrar qualquer transportadora na sua loja virtual e realizar cotações de frete diretamente na sua loja virtual em poucos segundos.

Se você ainda está em busca da transportadora ideal para o seu negócio, a Frenet tem a solução. O sistema de **indicação de transportadoras** da Frenet te ajuda a encontrar as transportadoras mais adequadas para que você consiga negociar os melhores preços para o seu e-commerce.

Além disso, você pode utilizar os nossos contratos com os Correios, Jadlog e Sequoia para gerar etiquetas de frete com desconto.

E não para por aí! Todas etiquetas de frete geradas na Frenet possuem rastreamento automático. Você só precisa fazer uma simples configuração e informar o e-mail do destinatário no momento da emissão da etiqueta.

Se a sua demanda de pedidos é alta, você ainda pode importá-los da sua loja virtual e emitir etiquetas com apenas alguns cliques.

Você também consegue inserir pontos de retirada na loja nas opções de entrega da sua loja virtual.

E se você precisar aumentar o prazo de entrega de algum produto, é possível fazer isso na Frenet com as regras de frete. Assim como, aumentar ou diminuir o valor do frete, restringir a entrega de algum produto ou região, acrescentar imposto de ICMS e muito mais. Incrível, né?

Não perca tempo! **Crie sua conta** na Frenet e conheça o universo de possibilidades que podemos te oferecer.



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](#)

