

Aulas ao vivo toda **quarta-feira**, às 16h, no **YouTube**

Live #018
Tudo sobre frete para
marcas de roupa

VDM(cLUB).

1 - Opções de frete disponíveis hoje no mercado

- **Correios**
- **Transportadoras**
- **Hubs de frete:**
 - * Melhor Envio
 - * Mandaê
 - * Manda Bem
- **Motoboy**
- **Pick-up Store**

1 - Opções de frete disponíveis hoje no mercado

- Procure a agência dos Correios mais próxima;
- Analise o mínimo do contrato;
- Comece com um contrato sem valor mínimo exigido;
- Analise a possibilidade de coleta;
- Não faça contrato com mínimo sem ter alcançado essa média nos últimos 6 meses;
- Se você não alcançar a cota mínima, você irá ter prejuízo.

3 - Como enviar seus pedidos por transportadoras

- Você pode fazer um contrato com as transportadoras;
- Faça com apenas 1, no máximo 2, para centralizar seu volume e conseguir melhores preços;
- Verifique o mínimo para fazer um contrato;
- Verifique quais transportadoras atendem a sua região;
- Se você não tem contrato, faça sempre cotação antes de solicitar a coleta;
- Você precisa emitir NF para enviar por transportadora;
- Somente a Jadlog aceita declaração de conteúdo, atualmente;
- Faça no mínimo 3 cotações para escolher a melhor opção.

4 - Quais transportadoras eu uso e quais já usei

- Braspress (**Atualmente na Nova Private Label**)
- Redesul (**Sul do Brasil**)
- JadLog (**Atualmente no e-commerce da Alfa**)
- TNT
- Total Express
- Expresso São Miguel (**Atualmente B2B**)
- Arlete (**Atualmente B2B**)
- Transtac (**Atualmente B2B**)

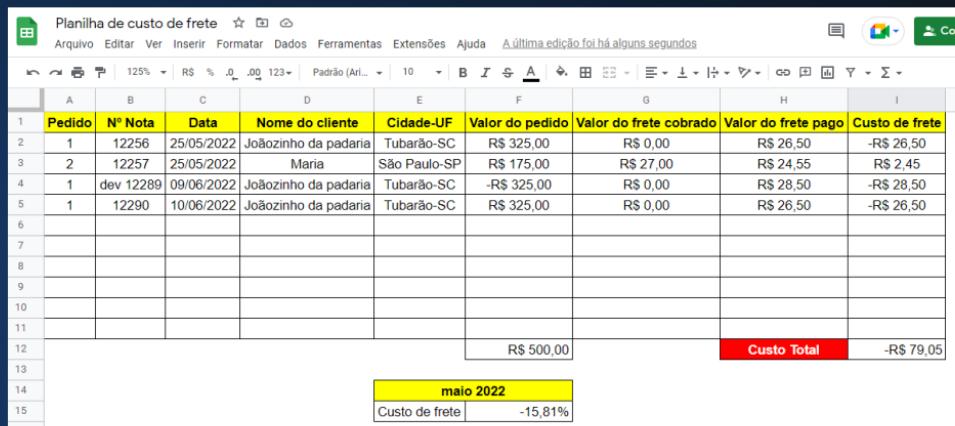
5 - Quantas opções de frete dar para o cliente e porque

- Nunca dê mais do que 4 opções de frete;
- Você não pode deixar o seu cliente confuso;
- Tenha uma mais barata que demora mais para entregar;
- Tenha uma mais cara que entrega mais rápido;
- Tenha uma intermediária;
- Recomendo: PAC / SEDEX / 1 ou 2 transportadoras.

6 - Como calcular custo de frete (B2C - Varejo)

- (B2C) Faça uma análise mensal para ver quanto você está gastando com frete;
- Verifique se está custeando ou lucrando;
- $$(\text{Quanto o cliente pagou} - \text{Quanto você pagou para os Correios ou Transportadora}) = \text{Custo de frete};$$
- Seu custo de frete tem que ser considerado na hora de especificar o seu produto;
- Se você tem boa margem, analise a possibilidade de subsidiar uma parte do frete;
- Ofereça frete grátis para aumentar sua taxa de conversão e ticket médio;
- Coloque o frete grátis no seu custo de frete;
- Analise a possibilidade de colocar junto no frete custo com embalagem e devoluções;
- Se você tiver troca, quem paga o frete é você;
- Custo de frete da troca entra para a sua planilha de custo de frete;
- Como criar uma planilha de custo de frete.

#18 - Tudo sobre frete para marcas de roupa



	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Pedido	Nº Nota	Data	Nome do cliente	Cidade-UF	Valor do pedido	Valor do frete cobrado	Valor do frete pago	Custo de frete
2	1	12256	25/05/2022	Joãozinho da padaria	Tubarão-SC	R\$ 325,00	R\$ 0,00	R\$ 26,50	-R\$ 26,50
3	2	12257	25/05/2022	Maria	São Paulo-SP	R\$ 175,00	R\$ 27,00	R\$ 24,55	R\$ 2,45
4	1	dev 12289	09/06/2022	Joãozinho da padaria	Tubarão-SC	-R\$ 325,00	R\$ 0,00	R\$ 28,50	-R\$ 28,50
5	1	12290	10/06/2022	Joãozinho da padaria	Tubarão-SC	R\$ 325,00	R\$ 0,00	R\$ 26,50	-R\$ 26,50
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12						R\$ 500,00		Custo Total	-R\$ 79,05
13									
14									
15									
16									

7 - Como calcular custo de frete (B2B - Atacado)

- Defina um valor mínimo de compra B2B para dar frete grátis;
- Faça uma média dos últimos 6 meses e verifique quanto você está tendo de custo de frete;
- Seu custo de frete B2B tem que ser considerado na hora de precificar o seu produto;

• Como calcular % de custo de frete:

(Custo de frete / Venda x 100 = % de custo de frete)

(R\$50,00 / R\$2.150,00 x 100 = 2,32% de custo de frete)

Portanto, lá na sua precificação você irá colocar = Custo de frete 2,32%.

8 - Como dar frete grátis sem perder dinheiro

- Objetivo do frete grátis é aumentar a taxa de conversão e ticket médio;
- Se você não da frete grátis, analisa a taxa de conversão antes e depois do frete grátis;
- Taxa de conversão:

(Número de vendas / acessos x 100)

(43 vendas / 5.500 acessos x 100 = 0,78%)

A taxa de conversão de mercado é de 1%

- Se você tem um ticket médio de R\$150,00 e não dá frete grátis, seu valor mínimo para dar frete grátis tem que ser R\$250,00;
- Frete grátis faz vender mais em épocas de promoção.
- Quem vende marca, tem a marca consolidada, deve colocar valor mais alto para frete grátis.
- Defina um valor menor para frete grátis regional;

#18 - Tudo sobre frete para marcas de roupa

- Defina um valor maior para frete grátis para todo Brasil;
- Não queira vender para todo Brasil, pois seu custo de frete irá aumentar muito;
- Foque seus anúncios e parcerias para sua região;
- A Região de São Paulo sempre vai ser a região que mais vende, pois é a mais populosa.

9 - 4 erros mais comuns com relação a frete

1. Tem gente que ERRA em dar frete grátis para todo Brasil em valor baixo sendo que a maior parte das vendas é regional;
2. Tem gente que ERRA não aumentando o valor para frete grátis com relação ao ticket médio;
3. Tem gente que ERRA em não colocar custo de frete na especificação de produtos;
4. Tem gente que ERRA em querer oferecer o maior número de opções possíveis de frete.

Aulas ao vivo toda **quarta-feira**, às 16h, no **YouTube**

**Cadastre-se para ser
avisado das aulas no
seu e-mail**

Quero ser avisado

**Entre no nosso canal do
Telegram para
ser avisado por lá**

Quero ser avisado