

24 HORAS DE FRETE GRÁTIS

3

Essa é uma aula continuação do nosso módulo de vendas. A próxima campanha que vou falar para vocês é a campanha de 24 horas de frete grátis ou de entrega grátis. Essa campanha é muito legal porque possibilita esse boom de vendas em apenas um dia. Eu acho interessante por que cria um gatilho muito forte na cabeça das pessoas que elas precisam aproveitar essa oportunidade. Uma semana é um prazo muito longo, 24 horas cria esse sentimento de urgência.

Você pode criar essa campanha de 24 horas de frete grátis para fazer os seus envios ou de entrega grátis se for mandar por motoboy na sua cidade. É interessante você colocar um valor mínimo, porque se o valor do produto for baixo não vale a pena você vender com frete grátis. As vezes que eu fiz essa ação, eu gostava de colocar uma porcentagem que eu estaria disposta a abrir mão para poder realizar essa campanha. Teve uma época que eu consegui negociar com um motoboy que todas as entregas, independente do bairro, seriam 7 reais [é uma cidade pequena, em cidades maiores não funcionaria]. Então eu estava disposta a abrir mão de 10% da minha venda para fazer essa ação, então eu coloquei que iria ter essa condição de entrega grátis nas compras acima de 70 reais. A mesma coisa acontece com uma campanha de frete grátis.

24 HORAS DE FRETE GRÁTIS

No caso dessa de frete grátis, eu sugiro que vocês estabeleçam uma região, porque o Brasil é muito grande, então por exemplo, mandar para alguém que mora muito longe de você, fica muito complicado, por que vai sair muito caro. É importante você especifique qual tipo de envio será feito, “é frete grátis via PAC nas compras acima de 200 reais”.

Conheço lojas que deixam um dia fixo para realizar essa campanha, exemplo: “toda segunda feira as entregas são grátis”. Mas eu acho isso mais interessante para quem tem loja física, para quem tem só online é um tiro no pé, visto que as pessoas vão esperar só aquele dia para realizarem as compras. Enquanto na loja física o foco das vendas é de fato na loja, então é mais tranquilo concentrar um dia da semana para fazer essa ação. O dia que você escolher fazer isso deve ser um dia de menos movimento. Isso é importante porque é algo que dá trabalho.

Já que essa ação vai aumentar seu fluxo de mensagens e trabalho, existem coisas que você pode fazer para agilizar esse processo. A primeira é criar um catálogo de produtos no WhatsApp Business, você cadastra tudo que você tem disponível e é como se fosse um site. Além disso, você pode dar respostas completas para os clientes: quando algum cliente te perguntar sobre a disponibilidade de alguma blusa, você já responde informando todas as cores e tamanhos que possui disponível daquela peça.

24 HORAS DE FRETE GRÁTIS

Dessa forma, a conversa não precisa ser muito estendida porque você já passou todas as informações. Você pode também aumentar seu ticket médio, oferecendo mais peças para esse cliente.