

# ENTREGA

# 6

Partindo do pressuposto que em todos os alunos possuem o objetivo de vender online, essa aula é muito importante.

I.

## CONTRATO COM OS CORREIOS

Esse contrato funciona da seguinte forma, para quem possue um CNPJ (inclusive pode ser MEI) tem a possibilidade de fazer esse contrato com os Correios.

Todas as pessoas que dispõem desse contrato ganham um cartão amarelo que funciona como se fosse um cartão de crédito: toda vez que você for nos Correios, vai passar esse cartão e no final do mês você receberá uma fatura com todas as postagens realizadas.

II.

## PLANOS DE CONTRATO

Existem diversos tipos de planos. Por exemplo: o plano básico. Nele você ganha cerca de 20% de desconto nas postagens, tanto no PAC quanto no SEDEX e não tem mínimo de postagem. Já os outros planos é necessário ter um mínimo de postagens para conseguir uma porcentagem maior de desconto. E vai funcionando assim, quanto mais postagens você realiza pelos Correios, mais barato fica a entrega.

# ENTREGA

## III. SIGEP

Os Correios, possuem um sistema muito bacana que chama-se SIGEP. Esse sistema consegue fazer a logística reversa, e como isso funciona: para trocas ou devolução você consegue com esse sistema emitir um código para o seu cliente, assim ele realiza a postagem de retorno apenas apresentando o código sem pagar nada. Além de outros benefícios como a coleta de caixinhas, o melhor acompanhamento das postagens, gerar código de barra, entre outros.

## IV. TRANSPORTADORAS

Existe um site na internet que se chama: Melhor Envio. Esse site faz uma cotação de todas as formas de envio e verifica qual irá melhor compensar para você, em relação a preço e logística. Assim, nesse site, aparecerá várias transportadoras, não só os Correios, para você fazer essa análise.

Além disso, para enviar um produto por transportadora, é necessário ter a nota fiscal do produto, caso você não tenha essa nota e for MEI, existe a possibilidade de fazer uma declaração de conteúdo, que substituirá a nota fiscal e você conseguirá enviar esse produto sem nenhum problema.

# ENTREGA

## V. RETIRADA NO LOCAL

Isso ocorre, quando o cliente realiza a compra no site e solicita a retirada na loja. Essa é uma integração da loja física com a online. Esse método está super em alta e a tendência é crescer ainda mais. Então ofereça essa possibilidade a seus clientes.

## VI. MOTOBOTY/MOTOTÁXI

Essa é uma boa opção para quem for da sua região. Invista nesse atendimento personalizado, em que o motoboy leva a peça a até seus clientes, aguarda ele experimentar e decidir sua compra no conforto da sua casa. Essa possibilidade sem dúvidas isso irá agregar muito valor para o seu negócio e será mais um diferencial.