

# MANUAL DO FRETE GRÁTIS

Guia prático com 6 passos para você implantar  
uma estratégia de frete grátis na sua loja virtual



# SUMÁRIO

|                                                                              |                  |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b><u>Introdução</u></b>                                                     | <b><u>03</u></b> |
| <b><u>O frete grátis é mesmo de graça?</u></b>                               | <b><u>04</u></b> |
| <b><u>Por que oferecer frete grátis é tão atraente?</u></b>                  | <b><u>05</u></b> |
| A ideia de frete grátis elimina a percepção de custo adicional               |                  |
| Entrega gratuita reduz barreiras no processo de compra                       |                  |
| O peso psicológico da gratuidade                                             |                  |
| Ativando o gatilho da escassez                                               |                  |
| Criando conexão emocional com a marca                                        |                  |
| <b><u>Passo 1: definindo a cobertura da estratégia de frete grátis</u></b>   | <b><u>06</u></b> |
| <b><u>Passo 2: de onde sairá o orçamento?</u></b>                            | <b><u>09</u></b> |
| <b><u>Passo 3: calcule o seu custo médio de frete</u></b>                    | <b><u>11</u></b> |
| Dicas para calcular o custo médio de frete regional                          |                  |
| Simplifique os cálculos com a cotação múltipla                               |                  |
| <b><u>Passo 4 : qual será a duração da campanha de frete grátis?</u></b>     | <b><u>08</u></b> |
| <b><u>Passo 5: Conheça a Calculadora de Frete Grátis do Melhor Envio</u></b> | <b><u>09</u></b> |
| <b><u>Passo 6: divulgue a sua promoção de frete grátis</u></b>               | <b><u>10</u></b> |
| <b><u>Dica extra: a maneira mais simples de economizar no frete</u></b>      | <b><u>11</u></b> |
| <b><u>CHECKLIST - Estruturando uma estratégia de frete grátis</u></b>        | <b><u>11</u></b> |

# INTRODUÇÃO

Os números não mentem: pesquisa divulgada pela Octadesk | Opinion Box mostrou que **70% dos consumidores** do e-commerce consideram o preço do frete como fator determinante para a decisão de compra.

É isso mesmo: **o custo do envio pode ser mais decisivo para o seu negócio do que o preço dos produtos em si!**

Tendo isso em mente, fica mais fácil entender porque estratégias que oferecem frete grátis ou até mesmo frete fixo fazem tanto sucesso e nunca saem de moda. Mas calma... se não forem bem aplicadas, essas ações podem significar um grande prejuízo para o seu negócio.

Mas... como calcular e oferecer frete grátis? Quais as principais maneiras de calcular essa oferta sem sair no prejuízo? A estratégia é realmente válida para o meu negócio? A seguir, vamos te ajudar a encontrar as respostas para essas e outras questões.

Ao final da leitura deste material, esperamos que você se sinta mais confiante para decidir se vale ou não a pena oferecer entrega gratuita na sua loja virtual. Boa leitura e bons estudos!





# O FRETE GRÁTIS É MESMO DE GRAÇA?

Antes de mais nada, precisamos colocar as cartas na mesa e ser sinceros: não existe entrega gratuita! Alguém vai ter que pagar pelos custos do envio - seja o lojista, o consumidor ou a transportadora.

O que chamamos de frete grátis na verdade é a estratégia de conseguir embutir os custos do envio nas contas do negócio, de modo que o preço do frete não pese no bolso de ninguém - nem do consumidor e nem do empreendedor.

Como você já deve imaginar, esse cálculo é sensível, pois qualquer erro pode trazer um grande prejuízo financeiro ao negócio. Por outro lado, quando o lojista acerta a mão, ele pode ter à sua disposição uma poderosa estratégia de atração e retenção de clientes.



# POR QUE OFERECER FRETE GRÁTIS É TÃO ATRAENTE?

Já se perguntou por que o cliente prefere pagar R\$100 reais num produto com envio gratuito do que R\$90 em um com frete a R\$10 reais?

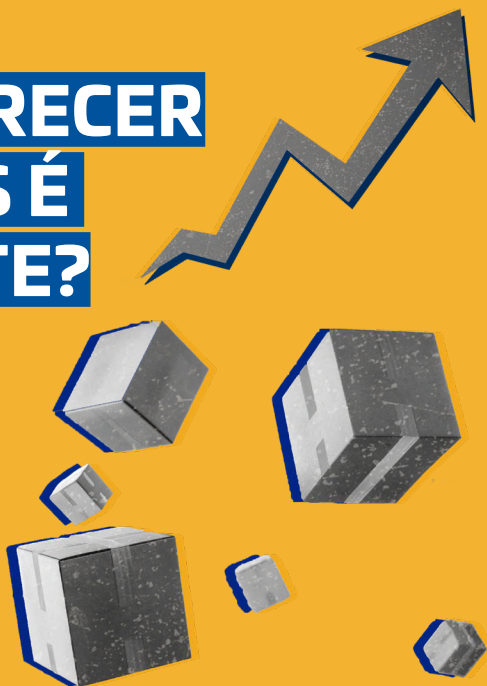
Essa questão não tem apenas uma, mas diversas possíveis respostas - e todas esbarram em princípios da psicologia.

## A ideia de frete grátis elimina a percepção de custo adicional

Quando os consumidores analisam o preço de um produto, o valor do frete pode ser encarado como uma “taxa oculta” ou um custo adicional. Mesmo que o preço final seja o mesmo, o **frete grátis elimina essa percepção de custo extra**, tornando o preço do produto mais transparente e atraente.

## Entrega gratuita reduz barreiras no processo de compra

A decisão de compra envolve uma série de pequenos obstáculos psicológicos - e o custo do frete é um deles. Ao eliminar essa cobrança, o **frete grátis diminui a fricção no processo de compra**, tornando-o mais fluido e facilitando a conversão do cliente. Resumindo: não ter que se preocupar em pagar o frete torna a experiência de compra menos culposa para o cliente.



## O peso psicológico da gratuidade

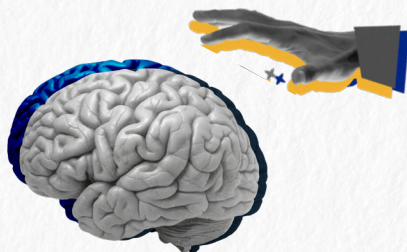
A palavra “grátis” é extremamente poderosa em psicologia de vendas. As pessoas tendem a atribuir um valor muito maior ao que é gratuito, mesmo que o produto ou serviço oferecido não tenha um grande valor monetário. Esse efeito, chamado de **“efeito do gratuito”**, faz com que o consumidor se sinta privilegiado por estar desfrutando daquele “presente” e mais propenso a realizar a compra.

## Ativando o gatilho da escassez

Na psicologia, temos um conceito chamado de “gatilhos mentais”. São ganchos que ativam emoções em nosso cérebro e nos tornam mais propensos a realizar ações. Quando a estratégia de frete grátis é oferecida como parte de uma promoção por tempo limitado ou com valor mínimo de compra, ele ativa o gatilho da escassez. O consumidor sente que **precisa aproveitar a oferta antes que ela acabe**, o que pode incentivar compras.

## Criando conexão emocional com a marca

As marcas que oferecem frete grátis podem construir um vínculo emocional com seus clientes. O **frete grátis é percebido como um gesto amigável por parte da sua empresa**, o que cria uma relação de confiança e fidelidade com os consumidores. Em resumo, oferecer frete grátis pode fazer o cliente sentir que a marca se importa em tornar a experiência de compra dele o mais conveniente possível, o que pode levar a **recompra e fidelização**.



Viu só como oferecer frete grátis é mais poderoso do que você imagina?

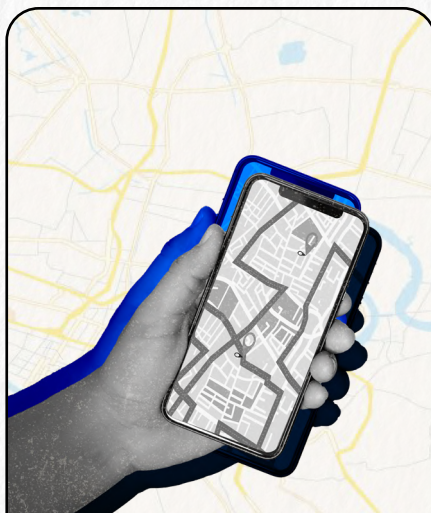
A partir de agora, vamos te ajudar a criar a sua estratégia de frete grátis a partir de 6 passos. Ao final do processo, você vai ver que calcular a entrega gratuita não é tão complicado quanto parece.



# passo 1

## DEFININDO A COBERTURA DA ESTRATÉGIA DE FRETE GRÁTIS

Você sabe quais são as estratégias de frete grátis mais usadas no e-commerce? São elas:

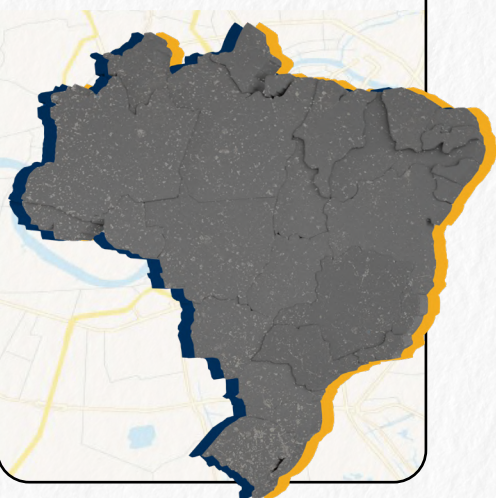


### **Frete grátis regional**

acontece quando o lojista delimita uma região para oferecer entrega gratuita. É bastante comum encontrar frete grátis apenas para o estado ou região onde a sede da loja virtual está localizada.

### **Frete grátis para todo o Brasil**

como o nome sugere, trata-se da oferta de entrega gratuita para todo o país. Como nosso país tem dimensões continentais, estruturar essa estratégia costuma ser mais desafiador.





## Entrega gratuita para compras acima de determinado valor

Nesse tipo de estratégia, o lojista faz as contas, chega a um valor mínimo que cubra os custos do frete grátis e oferece entrega gratuita para consumidores que comprarem a partir daquele valor. O ticket médio costuma ser bastante usado como valor mínimo para ações como essa.

## Entrega grátis para determinados produtos

Há situações em que o empreendedor decide oferecer frete gratuito apenas para alguns produtos. Isso pode acontecer por diversos motivos, tais como: o lojista conseguiu um bom preço junto ao fornecedor, ele quer se posicionar como referência na venda daquele produto ou precisa queimar um estoque que está tendo pouca saída.



Para definir qual estratégia de frete grátis será usada na sua campanha, você precisa levar em consideração alguns fatores:

- ✓ Já fiz alguma ação de frete grátis antes?
- ✓ Qual o tamanho da minha base de clientes?
- ✓ Tenho mão de obra para conseguir absorver a alta da demanda caso execute uma estratégia mais agressiva?
- ✓ Tenho transportadoras à minha disposição para dar conta das entregas?

✎ Dica: se nunca fez uma estratégia de frete grátis antes, o ideal é **realizar uma ação de curto prazo** e escolher uma data estratégica para isso, como por exemplo o dia do aniversário do seu negócio ou uma data sazonal, como o Dia do Consumidor.



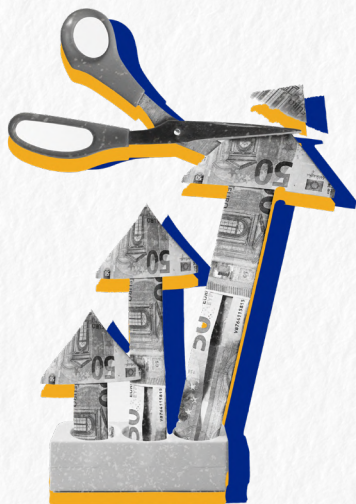
## passo 2

# DE ONDE SAIRÁ O ORÇAMENTO?

Existem muitas maneiras de como calcular frete grátis. Elencamos abaixo algumas das práticas mais usadas no mercado

### Reduza a sua margem de lucro

Essa é uma opção caso o lojista queira arcar com os custos da estratégia. Para que seja financeiramente viável, o volume de vendas esperado precisa ser elevado.



### Frete grátis embutido no valor final do produto

A estratégia mais comum para viabilizar o frete grátis é calcular um custo médio de frete (ensinaremos como mais abaixo) e embutir esse custo no preço dos produtos. Dessa maneira, o cliente estará pagando pela entrega (ou por parte dela), mas o lojista poderá anunciar o produto com entrega grátis. Esse tipo de ação gera resultados porque, como vimos acima, as pessoas são muito impactadas pelo termo “frete grátis” e tendem a dar preferência a lojas que oferecem esse benefício mesmo que o produto esteja ligeiramente mais caro.





## Ofereça kits

criar kits de produtos e oferecê-los com entrega gratuita pode ser vantajoso tanto para o empreendedor quanto para o cliente. Nesse tipo de estratégia, o custo do frete pode ser absorvido mais facilmente pelo lojista, pois ele estará vendendo mais produtos para o mesmo cliente e aumentando o ticket médio de sua loja virtual.

## Dica

embutir o custo médio do frete no preço dos produtos é a maneira mais segura e simples de oferecer frete grátis, além de ser a que mais permite ajustes rápidos na estratégia.



Para oferecer frete grátis, é importante você saber qual o custo médio do frete da sua loja virtual. Não se preocupe, vamos te ajudar a encontrar esses valores!



## passo 3

# CALCULE O SEU CUSTO MÉDIO DE FRETE

Custo médio de frete é o preço médio das entregas dos seus produtos para determinada região ou para todo o Brasil. É importante saber qual o custo médio do envio para ter uma projeção de quanto será preciso absorver ou embutir no preço dos produtos para viabilizar a estratégia de frete grátis.

Para chegar a esse valor (que é sempre aproximado, nunca exato), o lojista pode fazer o cálculo médio manualmente (levando em consideração determinado período) ou recorrer a médias de preços.

No caso do cálculo aproximado com base nas médias de preços de frete, usar a Calculadora de Fretes do Melhor Envio pode ser muito útil!

Para acessar a ferramenta, faça login na sua conta Melhor Envio e, em seguida, clique em “Calculadora” no menu do lado esquerdo da tela.

Você pode fazer o cálculo de múltiplos envios e, depois, tirar uma média dos valores.





## Dicas para calcular o custo médio de frete regional

Como usar a Calculadora de Fretes do Melhor Envio para descobrir o preço médio de fretes para determinada região? Anote as dicas:



### Custo médio de frete para o estado:

uma alternativa é escolher um CEP da capital do estado e um CEP de uma cidade do interior e fazer as cotações de frete. Em seguida, some os dois custos do frete que aparecerem na pesquisa e divida por dois, gerando uma média. Por exemplo: se o custo do frete mais barato para enviar o meu produto para o centro de São Paulo (capital) é R\$10,00 e o preço do envio para mandar o mesmo produto para Sorocaba (no interior) é R\$20,00, somando os dois valores e dividindo por dois teremos um custo médio de frete de R\$15,00.

### Custo médio de frete para uma região

a mesma lógica acima pode ser aplicada para calcular o frete para uma região do país (ou do estado). Se quiser descobrir o custo médio do frete para a região Sudeste, por exemplo, faça a conta acima para os quatro estados (SP, MG, RJ e ES) e, em seguida, some as médias e divida por quatro.

É importante salientar que o cálculo sugerido visa dar uma alternativa para que você, lojista, consiga encontrar custos médios de frete. Embora não seja um dado exato, o custo médio do frete vai ajudá-lo a entender melhor se absorver o preço das entregas será economicamente viável e não vai encarecer demais o produto.

## Simplifique os cálculos com a cotação múltipla

Ao acessar a Calculadora de Fretes do Melhor Envio, role para baixo e encontre a opção “Cotação múltipla”.

Essa ferramenta te permite inserir uma planilha de dados de CEPs e receber o cálculo dos fretes de muitos envios de uma vez. É perfeita para simplificar o cálculo da média de fretes.

Para usar a solução, basta seguir três passos:

- 📌 **Faça download do modelo de planilha disponível lá na plataforma**
- 📌 **Preencha a planilha no programa de sua preferência (Excel ou Google Sheets)**
- 📌 **Envie sua planilha no campo destacado na plataforma**

## Cotação múltipla

Como usar a cotação múltipla?



[Faça download](#) do modelo de planilha



Preencha a planilha no programa de sua preferência



Envie sua planilha no campo ao lado

Envie uma planilha



Você pode **arrastar e soltar** um arquivo aqui  
ou

Carregar arquivo

Tamanho máximo do arquivo: 4 MB.  
Formatos aceitos: xls, xlsx

**Encontrou um preço médio dos fretes dos produtos da sua loja? Agora já podemos seguir com a estratégia.**

passo **5**

# CONHEÇA A CALCULADORA DE FRETE GRÁTIS DO MELHOR ENVIO

Para facilitar sua vida, o **Melhor Envio** criou a **Calculadora de Frete Grátis**, um documento em formato de planilha que pode ser baixado e acessado online.

A Calculadora foi configurada para ajudar o lojista a simplificar muitos dos passos citados acima. Ao inserir os dados na tabela da planilha, a fórmula é automaticamente aplicada e o usuário descobre em segundos se o frete grátis é ou não viável de acordo com os dados inseridos.

A Calculadora de Frete Grátis do Melhor Envio aplica o princípio de embutir o custo do envio no preço do produto. Ela leva em consideração dados como o custo do produto, preço do frete e porcentagem de lucro esperada.

Arquivo Página Inicial Inserir Layout da Página Fórmulas Dados Revisão Exibir Ajuda ? Digite-me o que você deseja fazer

U31

Calculadora de Frete Grátis

Preencha suas informações nas colunas abaixo:

Preencha ao lado a porcentagem de lucro que você deseja ter: 20%

| Produto      | Custo do produto | Frete no Melhor Envio | Preço final (unid.) | Quantidade | Oferecer Frete Grátis? | Custo total (com frete) | Custo Final      | Valor da venda (total) | Lucro (com frete) | Lucro final      | Porcentagem de lucro final |
|--------------|------------------|-----------------------|---------------------|------------|------------------------|-------------------------|------------------|------------------------|-------------------|------------------|----------------------------|
| Camisa       | R\$ 30,00        | R\$ 10,00             | R\$ 60,00           | 1          | SIM                    | R\$ 40,00               | R\$ 40,00        | R\$ 60,00              | R\$ 20,00         | R\$ 20,00        | 50,00%                     |
| Camisa       |                  |                       |                     |            | Aguardando             | R\$ 0,00                | Aguardando       | R\$ 0,00               | R\$ 0,00          | Aguardando       | Aguardando                 |
| Tênis        |                  |                       |                     |            | Aguardando             | R\$ 0,00                | Aguardando       | R\$ 0,00               | R\$ 0,00          | Aguardando       | Aguardando                 |
| Óculos       |                  |                       |                     |            | Aguardando             | R\$ 0,00                | Aguardando       | R\$ 0,00               | R\$ 0,00          | Aguardando       | Aguardando                 |
| Brinco       |                  |                       |                     |            | Aguardando             | R\$ 0,00                | Aguardando       | R\$ 0,00               | R\$ 0,00          | Aguardando       | Aguardando                 |
| Chinelos     |                  |                       |                     |            | Aguardando             | R\$ 0,00                | Aguardando       | R\$ 0,00               | R\$ 0,00          | Aguardando       | Aguardando                 |
| <b>TOTAL</b> |                  |                       |                     |            |                        | <b>R\$ 40,00</b>        | <b>R\$ 40,00</b> | <b>R\$ 60,00</b>       | <b>R\$ 20,00</b>  | <b>R\$ 20,00</b> |                            |

Frete grátis:  
SIM = A entrega gratuita mantém a porcentagem de lucro definida pelo lojista  
NÃO = A entrega gratuita não mantém a porcentagem de lucro definida pelo lojista  
Custo total (com frete): custo total da unidade ao assumir o frete  
Custo final: custo do lojista de acordo com a condição de entrega sugerida pela calculadora  
Valor da venda (total): preço do produto multiplicado pela quantidade do item  
Lucro (com frete): valor que sobra considerando que o lojista assumiu o frete  
Lucro final: valor final recebido pelo lojista, de acordo com a condição de entrega sugerida pela calculadora  
Porcentagem de lucro líquido: margem de lucro final do lojista, de acordo com a condição de entrega sugerida pela calculadora

**BAIXE A SUA CALCULADORA E COMECE A USAR HOJE MESMO!**



## passo 6

# DIVULGUE A SUA PROMOÇÃO DE FRETE GRÁTIS

Para obter sucesso na sua ação de frete grátis, é importante que o público saiba que você está oferecendo o benefício. Apostar no marketing é importante, comunicando a campanha através de redes sociais, na própria página da loja e usando ferramentas como o remarketing e as campanhas pagas.

Caso o benefício do frete grátis esteja atrelado a alguma condição, como valor mínimo de compra ou gratuidade apenas para determinada região, é fundamental que isso seja informado de maneira clara.



Invista na criação de conteúdo nas redes sociais para atrair mais clientes. Você pode criar tanto posts quanto stories e apostar em Reels é uma ótima alternativa para alcançar mais pessoas.

Também vale apostar em anúncios pagos para atrair novas pessoas para o seu perfil. Se não costuma usar essa estratégia, consulte o guia que preparamos sobre [Como aprender a fazer anúncios pagos.](#)

# DICA EXTRA: A MANEIRA MAIS SIMPLES DE ECONOMIZAR NO FRETE

Se você chegou até aqui, é porque entende o quanto o preço do frete impacta no seu negócio, certo?

É por isso que ter parceiros que ajudem seu negócio a oferecer entregas mais baratas é tão importante. Você pode até fechar contrato com apenas uma transportadora, mas fazendo isso acaba ficando preso às regras e preços daquela empresa. Qual a solução então?

Usar o Melhor Envio!

O Melhor Envio é uma plataforma virtual 100% gratuita que te permite fazer a cotação e compra de fretes para e-commerce com 7 transportadoras diferentes.

- ✓ Sem taxas e nem mensalidades
- ✓ Sem obrigatoriedade mínima de envios
- ✓ Preços até 80% mais baratos
- ✓ Serviços de fretes econômicos e expressos
- ✓ Mais de 14.000 pontos de postagem
- ✓ Integrações com mais de 90 plataformas de e-commerce e muito mais!

Se ainda não usa o melhor envio, acesse o botão abaixo e faça seu cadastro.

USE O CUPOM

**REDES10**

E GANHE **10% OFF** EM 10 ENVIOS

# QUERO ME CADASTRAR



Agora que você já aprendeu a criar uma estratégia de frete grátis, vamos fazer uma rápida checklist?

## CHECKLIST - Estruturando uma estratégia de frete grátis

( ) **Passo 1:** defina a cobertura da sua ação (regional ou nacional)

( ) **Passo 2:** defina como os custos serão cobertos (diminuição da margem de lucro, embutir o frete no produto, criar kits, etc)

( ) **Passo 3:** calcule o custo médio de frete do seu negócio

( ) **Passo 4:** delimite a duração da campanha de frete grátis

( ) **Passo 5:** baixe e use a Calculadora de Frete Grátis do Melhor Envio

( ) **Passo 6:** capriche no marketing da sua ação

( ) **Passo essencial:** use o Melhor Envio para ter acesso a fretes mais baratos

📌 Um último conselho: não se esqueça de fazer uma análise detalhada dos resultados da sua ação quando ela terminar e anotar o que deu certo e o que não deu para que a próxima campanha seja ainda mais assertiva!

Tudo certo? Agora é colocar a estratégia no ar e turbinar as suas vendas, lojista!



