



VENDA MAIS NO DIA DAS MÃES

Estratégias para turbinar a sua loja na data



SUMÁRIO

<u>Introdução</u>	<u>03</u>
<u>Planeje-se com antecedência</u>	<u>04</u>
Análise do histórico de vendas	04
<u>Defina os seus produtos estrela</u>	<u>05</u>
<u>Gestão de estoque eficiente</u>	<u>05</u>
Parceria com transportadoras e fornecedores	05
<u>5 estratégias para aumentar as vendas no Dia das Mães</u>	<u>06</u>
1 - Oferta de frete grátis	07
2 - Definição de frete fixo	08
Cobertura da estratégia de frete fixo	08
Cálculo médio do custo de envio	08
<u>3 - Disponibilidade de frete expresso</u>	<u>09</u>
<u>4 - Montagem de kits</u>	<u>10</u>
1 - Público-alvo e comportamento de compra	10
2 - Margem de lucro e precificação	11
3. Facilidade de envio e logística	11
4. Estoque e disponibilidade	12
5. Apelo visual é fundamental	12
6. Estratégias de marketing	13
<u>5 - Desconto progressivo</u>	<u>14</u>
<u>Logística inteligente para o Dia das Mães</u>	<u>15</u>
<u>O que é o Melhor Envio?</u>	<u>16</u>
<u>Quais serviços o Melhor Envio oferece?</u>	<u>17</u>
<u>Como fazer o meu cadastro?</u>	<u>18</u>
<u>Uma última dica...</u>	<u>19</u>

INTRODUÇÃO

Quem trabalha com e-commerce já sabe que o segundo semestre do ano é carregado de datas importantes. Mas quando se trata da primeira metade do ano, a ocasião que vale os seus esforços acontece todo mês de maio: o Dia das Mães.

O Dia das Mães é uma das datas mais importantes para o e-commerce brasileiro. Em 2023, as vendas online diretamente relacionadas à ocasião movimentaram R\$ 7,1 bilhões, um crescimento de 17% em relação ao ano anterior, segundo a Neotrust.

Mas não adianta focar em atrair clientes se a experiência de compra for comprometida por problemas logísticos. Entregas atrasadas, fretes caros e processos ineficientes podem fazer com que o consumidor desista da compra ou não volte a comprar na sua loja. E você não quer isso, não é mesmo?

Esse material surgiu justamente para te ajudar a organizar a casa para essa data tão importante. Ao longo das próximas páginas, você vai aprender tópicos como: criação de estratégias para otimizar o frete da sua loja, organização logística e preparação da sua loja para vender em ocasiões de grande demanda e muito mais!

Leia com atenção, destaque os pontos mais importantes e aplique o que for possível em seu negócio. Vamos juntos fazer do Dia das Mães 2025 a melhor data do ano para o seu negócio?

Planeje-se com antecedência

Quando se trata de preparação para uma data importante no e-commerce, antecedência nunca é demais. E com o Dia das Mães não poderia ser diferente.

Você vai precisar negociar com fornecedores, fortalecer estoque, verificar se está tudo certo com o site da sua loja, checar se há embalagens o suficiente e também analisar com atenção como será a estratégia de frete do seu negócio.

Aqui vão algumas dicas do que você já pode (e deve) estar fazendo para se preparar para a data:

Análise do histórico de vendas

Verifique quais produtos da sua loja venderam mais nos anos anteriores e estime a demanda para evitar falta ou excesso de estoque.

Com esses dados em mãos, fica mais fácil pesquisar fornecedores e negociar com eles para conseguir preços mais atrativos.



Defina os seus produtos estrela

Em marketing, um produto estrela é aquele essencial para o crescimento do seu negócio. São os 'carros-chefes' da sua loja, os produtos que mais atraem os clientes e que têm maior volume de vendas. Quais são os do seu negócio? O estoque deles está reforçado? Você tentará emplacar um novo produto estrela na campanha deste ano? Tudo isso precisa ser considerado.

Gestão de estoque eficiente

Organize seu inventário e mantenha um controle atualizado dos produtos mais populares. Também é importante verificar os produtos que não estão tendo saída. Uma data comemorativa como o Dia das Mães pode ser uma boa oportunidade para criar promoções e fazer o giro de estoque desses produtos.

DICA

you não precisa fazer tudo isso manualmente. Ferramentas como o Bling, por exemplo, podem te ajudar a acessar e analisar esses dados com facilidade e rapidez.

Parceria com transportadoras e fornecedores

Trabalhe com múltiplas opções de frete para atender diferentes necessidades e evitar gargalos logísticos. Você não quer colocar todas as entregas da sua loja nas mãos de apenas uma empresa de transporte, não é mesmo?

Felizmente, o mercado já conta com opções práticas como o Melhor Envio, uma plataforma virtual gratuita que te permite cotar e comprar fretes para e-commerce com 7 transportadoras diferentes.

O mais interessante é que o [Melhor Envio](#) possui mais de 80 integrações com plataformas de e-commerce, o que, em muitos casos, automatiza praticamente todo o processo de cotação de fretes e geração de etiquetas para o envio dos produtos. Falaremos mais sobre essa solução um pouco a diante.

5 estratégias para aumentar as vendas no Dia das Mães

Se por um lado o Dia das Mães é uma das datas mais importantes para o comércio eletrônico, por outro também é uma das que mais têm concorrência. Você estará disputando clientes com milhares de outros negócios e é por isso que ser estratégico é tão importante.



Prepare pelo menos uma estratégia para a data e invista nela para que os consumidores vejam valor no que você está oferecendo.

A seguir, elencamos algumas das estratégias mais comuns - e eficientes - que podem ser aplicadas no Dia das Mães.

1 OFERTA DE FRETE GRÁTIS

Segundo a Ebit | Nielsen, 82% dos consumidores consideram o frete grátis um fator essencial para tomar a decisão de concluir uma compra. De fato, oferecer entrega gratuita faz brilhar os olhos do cliente, mas é preciso cautela. Errar na hora de planejar essa estratégia pode custar muito caro ao seu negócio.

As duas maneiras mais clássicas de viabilizar a oferta de frete grátis na sua loja virtual são:

Reduzir a sua margem de lucro:

nessa opção, o lojista vai arcar com os custos da estratégia. Para que seja financeiramente viável, o volume de vendas esperado precisa ser elevado.

Frete grátis embutido no valor do produto:

A estratégia mais comum para viabilizar o frete grátis é calcular o custo médio de frete e embutir esse valor no preço dos produtos. Assim, o cliente estará pagando pela entrega (ou por parte dela), mas o lojista poderá anunciar o produto com entrega grátis.

DICA

para te ajudar a calcular a viabilidade do frete grátis no seu negócio, [baixe e use a nossa Calculadora de Frete Grátis.](#)

2 DEFINIÇÃO DE FRETE FIXO

O frete fixo é uma estratégia de vendas muito comum onde a loja define um valor único para o envio. Esse custo pode ser geral ou pode estar condicionado a fatores como a região ou do valor da compra.

Para implementar essa estratégia sem comprometer a saúde financeira do seu negócio, considere os seguintes pontos:

Cobertura da estratégia de frete fixo

Para evitar perdas com pedidos distantes ou volumosos, defina qual será a abrangência da sua oferta de frete fixo. Aqui as opções mais usadas:

- ✓ Frete fixo para todo o Brasil
- ✓ Frete fixo apenas para um estado ou região
- ✓ Frete fixo apenas para regiões próximas ou cidades estratégicas
- ✓ Frete fixo para pedidos acima de determinado valor

Cálculo médio do custo de envio

Análise os pedidos anteriores e calcule o custo médio de envio para diferentes regiões. Isso ajudará a definir um valor justo que cubra a maior parte dos custos sem gerar prejuízo.

O cálculo do seu custo médio de frete é essencial para determinar o sucesso da sua estratégia de frete fixo. Você precisará ficar sempre de olho nesse dado, refazer as contas e ajustar o que for necessário para garantir que o valor fixo ofertado não está te trazendo prejuízo.

3 DISPONIBILIDADE DE FRETE EXPRESSO

De acordo com uma pesquisa da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com a Offerwise, cerca de 13,7 milhões de brasileiros deixaram para comprar os presentes de Dia das Mães 2024 em cima da hora.

Ainda de acordo com o levantamento, 48% dos consumidores disseram na ocasião que pretendiam comprar o presente na primeira semana de maio, enquanto 11% comprariam apenas nas vésperas do Dia das Mães.

Não é segredo para ninguém que o brasileiro deixa as compras para última hora. Mas você, lojista, precisa ter uma carta na manga para driblar esse comportamento.

Para isso, ofereça a modalidade de frete expresso na sua loja. O frete expresso é aquele que, apesar de um pouco mais caro, tem um prazo de entrega bem menor do que o frete tradicional. Um bom exemplo de frete expresso é o serviço Sedex, dos Correios.

Quem usa uma plataforma de fretes como o [Melhor Envio](#) tem acesso a opções de frete expresso, o que pode aumentar muito as vendas, especialmente nos dias que antecedem o Dia das Mães.

4 MONTAGEM DE KITS

Outra estratégia muito eficaz que é amplamente usada durante o Dia das Mães é a oferta de kits de produtos.

Montar kits de produtos é uma excelente estratégia para aumentar o ticket médio do seu negócio, otimizar a logística na sua loja e baratear o custo do envio. Para criar kits atrativos e viáveis financeiramente, você precisa levar em consideração os seguintes fatores:

1. Público-alvo e comportamento de compra

Antes de definir os kits, analise o perfil do seu cliente e suas preferências. Pergunte-se:

- Quais produtos são mais comprados juntos?
- Há itens complementares que agregam valor à experiência do consumidor?
- Quais produtos eu poderia colocar juntos para resultar em um kit que seja considerado um bom presente de Dia das Mães?

① **Exemplo: se você vende cosméticos, um kit de hidratante + sabonete + vela aromática pode ser atrativo para quem busca um presente sofisticado.**

Uma dica valiosa é: busque por pesquisas que trazem dados sobre o comportamento de compra dos consumidores e avalie quais kits que você poderia montar que atenderiam exatamente as demandas mais latentes do seu público-alvo.

2. Margem de lucro e precificação

O kit precisa ser vantajoso tanto para o cliente quanto para sua loja. lembre-se: o desconto oferecido no kit deve ser compensado pelo aumento do ticket médio.

Para aumentar as chances de sucesso com a sua estratégia de venda de kits, agrupe produtos com diferentes margens de lucro para equilibrar os custos.

3. Facilidade de envio e logística

Um kit bem planejado reduz custos logísticos, já que o cliente pagará apenas um frete para receber os produtos. Mesmo assim, convém levar em consideração alguns fatores para que esse custo de envio não acabe atrapalhando o apelo vantajoso do seu kit. Preste atenção nisso aqui:

① **Tamanho e peso do kit:** evite combinações de produtos que tornem a embalagem muito grande ou o peso muito elevado, pois ambos impactam diretamente num custo de frete mais caro.

① **Impacto no tempo de envio:** kits personalizados exigem montagem manual e isso pode aumentar o prazo de entrega. Cuide para que o prazo não seja muito longo, o que afasta compradores.

DICA

Opte por caixas padronizadas para otimizar o armazenamento e reduzir custos com embalagem. Embalagens fora do padrão são taxadas ou podem ter o envio recusado pelas transportadoras.

4. Estoque e disponibilidade

Evite criar kits que dependam de produtos com reposição incerta. Prefira trabalhar com itens de estoque regular ou de alta disponibilidade.

Monitore a saída dos kits para ajustar a demanda e evitar encalhe. Caso algum kit não esteja tendo procura, tente mudar algum item na composição do kit ou reforçar o marketing.

DICA

Utilize um sistema de gestão de estoque para acompanhar a performance dos kits e ajustar a estratégia conforme as vendas. Recomendamos o Bling ERP.

5. Apelo visual é fundamental

A forma como o kit é apresentado influencia - e muito - na decisão de compra. Por isso, invista em fotos de alta qualidade que mostrem todos os itens do kit.

Além disso, capriche na descrição do kit, destacando os benefícios de cada produto e ressaltando a economia que será feita na compra do kit.

DICA

ao montar kits para o Dia das Mães, ofereça embalagens diferenciadas. Lembre-se que aquele kit muito provavelmente será um presente. Quanto mais você facilitar a vida do comprador, menos objeções ele terá para concluir a compra.

6. Estratégias de marketing

Para garantir que os kits tenham boa aceitação, os seus clientes precisam saber que você está oferecendo essa opção e precisam ter bem claro quais vantagens ele terá se optar por comprar um kit de produtos.

Utilize estratégias como:

- Banner de destaque na página inicial da sua loja
- Cross-selling e upselling: sugira kits na página de produtos individuais
- Ofertas exclusivas: crie kits com desconto imperdíveis por tempo limitado
- Praticidade: destaque o quanto um kit pode ser um presente prático e valioso

DICA

Utilize anúncios pagos nas redes sociais para promover os kits e destacar os benefícios do combo. [Aqui um infográfico](#) que preparamos com dicas para você começar a sua estratégia de anúncios pagos.

5 DESCONTO PROGRESSIVO

Outra estratégia que pode ser aplicada no Dia das Mães ou em datas sazonais é a do desconto progressivo. O princípio é simples: quanto mais produtos o cliente compra de uma vez, maior o desconto que ele recebe.

A estratégia é uma maneira inteligente de incentivar os clientes a comprarem mais produtos, aumentando o ticket médio e o volume de vendas do seu e-commerce.

✓ Plataformas de e-commerce como a Tray oferecem configurações que te permitem automatizar esse tipo de estratégia, o que facilita bastante a implantação da ação.

Uma maneira de incentivar o cliente a aproveitar o desconto progressivo é oferecer frete grátis ou fixo para compras acima de determinado valor. Sim, as estratégias podem ser combinadas para potencializar as suas vendas! Legal, não é?

O maior desafio ao implementar desconto progressivo em sua loja é encontrar o valor percentual de desconto que te permita obter lucro sem comprometer a saúde financeira do seu negócio.

Para chegar a esse valor, analise o seu ticket médio, a margem de lucro dos produtos e o retorno esperado com a ação.

Logística inteligente para o Dia das Mães

A eficiência da logística da sua loja virtual impacta diretamente na satisfação e na fidelização do cliente. Lembre-se que o Dia das Mães é uma excelente oportunidade para fazer a sua marca e o seus produtos chegarem a mais pessoas. Quanto melhor for a experiência de compra e entrega, mais chances você tem de conquistar novos clientes.

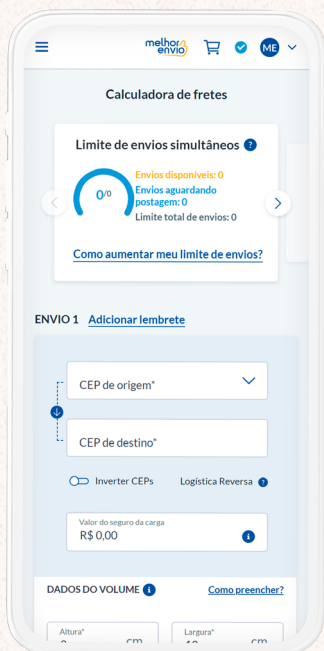
Quando falamos de logística para e-commerce, isso engloba fatores como:

- ✓ cotação do frete
- ✓ escolha da opção mais vantajosa
- ✓ geração da etiqueta de frete
- ✓ embalagem do produto
- ✓ postagem e despacho
- ✓ rastreamento
- ✓ entrega e pós-venda

Como citamos acima, uma ferramenta gratuita de fretes como o Melhor Envio pode facilitar - e baratear - muito os processos logísticos da sua loja. A seguir, você vai entender como usar o Melhor Envio em cada um dos processos citados acima.



O que é o Melhor Envio?



O **Melhor Envio** é uma plataforma virtual de cotação e geração de etiquetas de frete que também oferece serviços de rastreamento de pedidos, postagem, coleta e logística reversa (trocas ou devoluções).

O cadastro na plataforma é 100% gratuito e o lojista só paga pelos fretes que gerar. Ao acessar o Melhor Envio, o usuário pode cotar e comprar fretes com 7 transportadoras diferentes: Correios, Jadlog, Loggi, Buslog, J&T Express, LATAM Cargo e Azul Cargo express.

Os fretes no Melhor Envio são mais baratos do que contratando diretamente com as transportadoras por um motivo simples: mais de 100.000 lojistas usam a plataforma, o que permite que o Melhor Envio negocie grandes quantidades de fretes e obtenha preços mais competitivos.

Além disso, a plataforma possui integração com mais de 80 sites de e-commerce, marketplaces hubs e ERPs. Em muitos casos, a integração é total, o que torna o trabalho do lojista muito mais dinâmico e eficiente.

Quais serviços o Melhor Envio oferece?

A plataforma de frete oferece serviços que atendem todas as etapas dos processos logísticos da sua loja virtual. Olha só:

Cotação de fretes: pesquise fretes econômicos e expressos com 7 transportadoras diferentes que atendem todo o Brasil.

✓ **Geração de etiquetas:** escolha os fretes que melhor atendam o seu negócio e gere as etiquetas para envio de um jeito simples e rápido.

✓ **Postagem facilitada:** o Melhor Envio conta com mais de 14.000 pontos de postagem dos pacotes espalhados por todo o território nacional!

✓ **Rastreamento simplificado:** você pode rastrear os pedidos direto em nossa plataforma ou usando o nosso serviço gratuito chamado **Melhor Rastreamento**, que está disponível tanto para lojistas quanto para seus clientes.

✓ **Coleta:** algumas regiões já contam com o serviço de coleta oferecido pela transportadora Loggi. Se essa modalidade estiver disponível na sua região, a opção vai aparecer na hora de cotar o frete em nossa calculadora.

✓ **Logística reversa:** precisa retornar um pedido do destinatário de volta para você? Esse processo, chamado de logística reversa, é de responsabilidade do lojista. No Melhor Envio, a logística reversa pode ser feita em poucos cliques, o que facilita muito a vida do empreendedor.

Como fazer o meu cadastro?

Se cadastrar no Melhor Envio é um processo fácil e rápido. Você não precisa ter CNPJ e o cadastro é 100% gratuito. Os dados necessários são:

- ✓ RG e CPF
- ✓ e-mail
- ✓ número de celular
- ✓ dados básicos do seu negócio



FAZER O MEU CADASTRO

Para se cadastrar, siga os 10 passos abaixo:

1. [Acesse o Melhor Envio](#) e clique no botão "Cadastrar", localizado no canto superior direito da tela
2. Preencha o seu nome e e-mail e clique em "Cadastrar" em seguida
3. Preencha os seus dados de pessoa física e crie uma senha
4. Leia os nossos Termos de Uso e Políticas de Privacidade e marque a caixa de seleção ao concordar com ambos
5. Clique em "Avançar"
6. Preencha as informações de endereço que aparecerão no campo "remetente" das suas etiquetas e clique em "Avançar"

7. Na tela seguinte, preencha algumas informações básicas sobre o seu negócio e clique novamente em “Avançar”
8. Estamos quase terminando! Antes disso, você precisará confirmar o seu endereço de e-mail. Para isso, localize o e-mail de confirmação na sua caixa de entrada e clique em “Confirmar e-mail e continuar”
9. Você voltará para a página da plataforma. Confirme sua identidade preenchendo novamente o seu nome, sobrenome, CPF e data de nascimento e clique em “Confirmar”
10. A última etapa é a validação do seu número de telefone. Você receberá um código de 6 dígitos via SMS no número informado. Preencha o código recebido e clique em “Confirmar” para concluir o seu cadastro!

Quando sua conta estiver criada, você pode fazer a verificação de identidade. Isso traz mais segurança para você e também aumenta o seu limite simultâneo de emissão de etiquetas.

Para fazer a verificação, acesse o menu lateral esquerdo da plataforma, clique em “Gerenciar” e em seguida em “Verificação de conta”.

Basta seguir o passo a passo. Durante o processo, será necessário enviar uma foto do seu rosto e do seu RG ou CNH.

DICA

para tirar quaisquer dúvidas sobre o Melhor Envio, visite a nossa [Central de Ajuda](#)

Uma última dica...

Tão importante quanto elaborar estratégias de vendas para datas sazonais é sentar depois e **analisar os resultados das ações.**

Os dados e insights que você obtiver serão muito valiosos para calibrar os esforços nas próximas campanhas! Portanto, não deixe de registrar tudo, além de entender o que deu certo e o que precisa de ajustes.

💡 Lembre-se: até o que não deu certo pode ser valioso se você souber como usar essas informações.

Dito isso, boas vendas, lojista! Que o Dia das Mães 2025 seja um marco no seu negócio.

