

**FRETE GRÁTIS NA
BLACK
FRIDAY**

Como oferecer ao cliente
sem prejudicar o lucro

melhor
envio



Olá, lojista!

A **Black Friday** está chegando e, com ela, uma avalanche de oportunidades para impulsionar suas vendas.

Mas junto dos benefícios, surgem também alguns desafios — e o **frete grátis** costuma ser o maior deles.

Talvez você já tenha pensado em oferecer esse diferencial competitivo para conquistar mais clientes, mas ficou com receio de comprometer sua margem de lucro. Saiba que essa dúvida é comum e atinge até os lojistas mais experientes.

Foi pensando nisso que o **Melhor Envio** preparou um conteúdo especial para mostrar como transformar o frete grátis em uma **estratégia segura e lucrativa** para o seu negócio.

Neste material, você vai entender como calcular o impacto dessa decisão no preço dos seus produtos e terá acesso a um **checklist completo**.

Lembrando que o **Melhor Envio** é uma **plataforma gratuita de gestão e intermediação de fretes**.

A nossa principal missão é simplificar a logística do e-commerce para você!

Descubra sobre o que eu estou falando no botão abaixo!

[Conhecer o Melhor Envio](#)

Sumário

- Por que o frete grátis é uma estratégia forte durante a Black Friday?
- 5 erros comuns dos lojistas ao oferecer frete grátis
- 5 estratégias para ofertar frete grátis sem prejudicar o lucro
- 3 dicas para calcular o impacto do frete grátis na precificação dos produtos
- Como comunicar o frete grátis com clareza?
- Conclusão

Por que o frete grátis é uma estratégia forte durante a Black Friday?



Aumenta a taxa de conversão

Muitos clientes abandonam o carrinho quando veem o valor do frete.

Eliminar essa barreira faz com que o consumidor finalize a compra com mais facilidade.



Reduz a sensação de custo extra

Na Black Friday, o cliente já espera pagar menos.

Se perceber que não terá gastos com o frete, ele vê ainda mais vantagem em sua compra.



Estimula compras de maior valor

Ao definir um valor mínimo para liberar frete grátis, você incentiva o cliente a adicionar mais itens ao carrinho, aumentando assim, o ticket médio da sua loja.



Gera fidelização

Um cliente que tem uma boa experiência de compra na Black Friday tende a comprar novamente na loja em outras datas.



Ótima maneira de eliminar o estoque parado

Oferecer frete grátis em produtos parados durante a Black Friday, acelera a saída de itens antigos e abre espaço para novidades sem prejudicar o fluxo de caixa.



5 erros comuns dos lojistas ao oferecer frete grátis



Oferecer frete grátis sem calcular os custos

Muitos lojistas liberam o benefício sem entender o impacto no preço final, resultado disso: margens reduzidas ou até prejuízo em cada pedido.



Não definir um valor mínimo de compra

Quando o frete grátis é aplicado a qualquer pedido, o cliente pode comprar pouco e gerar um custo de entrega maior que o lucro da venda.



Ignorar a variação regional nos custos de envio

Frete para cidades próximas custa muito menos do que para regiões distantes. Por isso, oferecer frete grátis nacional sem limites pode pesar no caixa.



Usar a estratégia em todos os produtos

Nem todo item compensa ter frete grátis.

O ideal é aplicá-lo em produtos mais caros ou em kits que aumentem o ticket médio.



Não comunicar as condições de frete com clareza

Se o cliente descobre restrições, apenas na hora do checkout, a sensação é de frustração ou engano.

Regras mal explicadas aumentam o abandono de carrinho e prejudicam a reputação da sua loja.



5 estratégias para ofertar frete grátis sem prejudicar o lucro



Estabeleça um valor mínimo para ofertar o frete grátis

Use o ticket médio da sua loja como base para fazer esse cálculo.

Se o cliente normalmente gasta R\$ 150, ofereça frete grátis a partir de R\$ 200. Isso estimula compras maiores e ajudam a diluir o valor do frete.



Restrinja o frete por regiões estratégicas

Ofereça o benefício apenas em locais com o custo logístico menor ou onde você já possua **centros de distribuição** próximos. Assim, o impacto no caixa é reduzido.



Aplique em produtos de maior margem

Ofereça o frete grátis em itens que suportam a absorção do custo ou em kits/combos que aumentam a lucratividade por pedido.



Negocie com transportadoras e use intermediadores de frete

Ferramentas como o **Melhor Envio** permitem **comparar preços e escolher sempre a opção mais barata**, reduzindo assim, o impacto do frete na sua margem.

Além disso, conheça também a [calculadora de frete grátis do Melhor Envio](#), sua maior aliada na hora de enviar pacotes com economia.



Ofereça o frete como benefício exclusivo

Use o frete grátis como recompensa para clientes fidelizados, novos cadastros no seu site ou em compras realizadas por Pix. Isso transforma a estratégia em diferencial sem virar custo fixo.

Dica extra do Melhor Envio: Antes de oferecer frete grátis, certifique-se de preencher o **valor segurado** na hora de fazer os seus envios, tendo assim, uma garantia maior, em caso de problemas com a sua carga.



3 dicas para calcular o impacto do frete grátis na especificação dos produtos



Descubra o custo médio real de envio

Faça um levantamento do custo médio por pedido em diferentes regiões.

Exemplo: SP = R\$ 18 | Sul = R\$ 25 | Nordeste = R\$ 34.

Dica: isso dá a base para saber quanto precisa diluir no preço dos produtos.



Recalcule a margem com e sem frete grátis

Exemplos:

Margem atual: preço de venda + (custo do produto + impostos + operação).

Nova margem: preço de venda + (custo do produto + impostos + operação + frete).

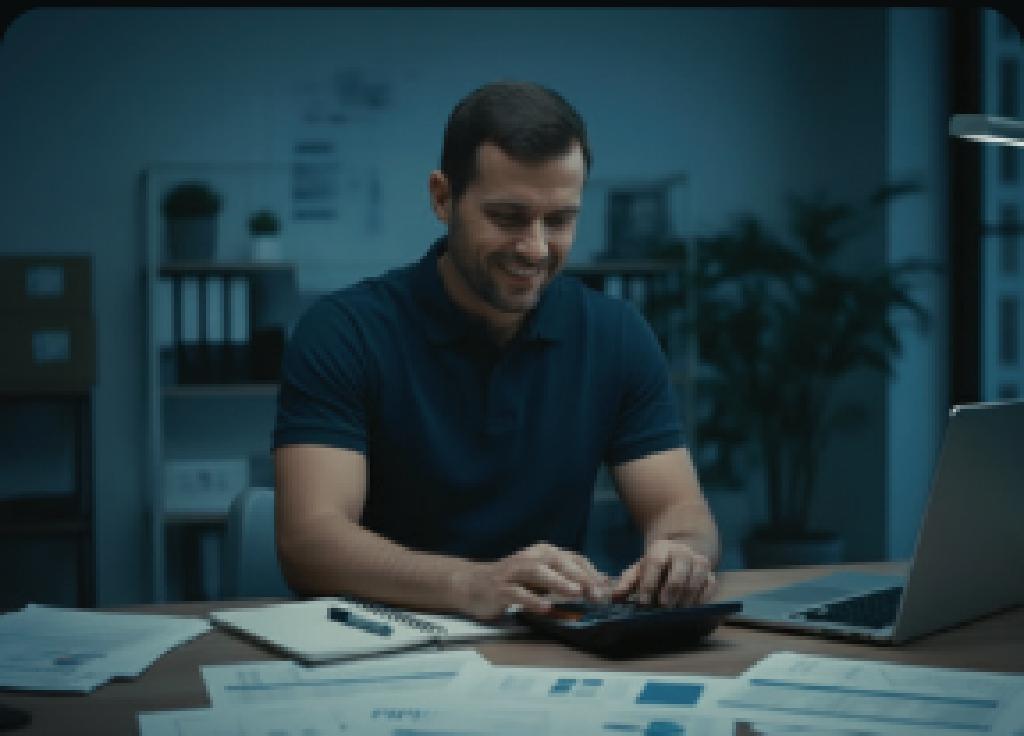
Dica: isso mostra se o benefício cabe no negócio ou se precisa ser repassado.



Simule cenários de precificação

Monte planilhas com cenários como:
Frete grátis geral, frete grátis acima de
R\$ 200.

Escolha o que mais fizer sentido para o
financeiro da sua empresa.



Como comunicar o frete grátis com clareza?



Opte pela clareza de informações

Se for oferecer fretes grátis para todo Brasil, deixe isso claro, se a condição for válida apenas para algumas regiões do país, também comunique o consumidor.

Não deixe surpresas para o **checkout**.

Muitos clientes podem se sentir lesados e desistir da compra, por causa disso.



O benefício precisa ser percebido

Se for oferecer frete grátis, divulgue bem a estratégia.

Utilize **banners**, faça **anúncios**, tenha a informação clara na **página de produtos** e **checkout**.



Transparência gera confiança

Regras mal explicadas, ou **políticas** mal elaboradas podem soar como propaganda enganosa.

Por isso sempre preze por uma comunicação clara e direta.

A transparência fortalece a imagem da marca e contribui para uma boa **experiência do cliente**.



Conclusão

Frete grátis na Black Friday pode ser lucrativo, sim!

Com uma estratégia bem planejada e um olhar atento sobre os custos, oferecer frete grátis é uma excelente oportunidade para **aumentar seu ticket médio, atrair mais clientes e se destacar da concorrência**.

O segredo está em aplicar essa estratégia de forma equilibrada: **ofereça benefícios ao cliente**, mas sempre garantindo que sua loja continue **lucrativa e sustentável**.

Gostou do conteúdo?

Agora é só colocar nossas dicas em prática!

Continue no [blog do Melhor Envio](#).

Assine nossa [Newsletter](#) para receber em primeira mão novidades sobre a plataforma e sobre o mercado do e-commerce brasileiro.

[Conhecer o Melhor Envio](#)

