

Explicação sobre as Formas de Entrega

O que é a forma de entrega?

A forma de entrega é uma parte essencial de um e-commerce, método que o produto é entregue ao cliente. Não sendo um formato único, podendo existir variações conforme a necessidade do cliente.

Qual a importância?

A entrega é um pilar para o e-commerce ter sucesso. Vai muito além de apenas entregar o produto ao cliente, mas também representa a concretização da empresa e toda a experiência da compra. Com isso, é interessante utilizar as formas de entrega de forma estratégica, para não ser um motivo que acabe estragando a experiência do cliente, diminuindo a reputação da marca e até podendo perder o cliente.

Os fatores a serem considerados na escolha de uma boa forma de entrega são a variedade de opções, prazos de entrega, os custos do frete e uma boa embalagem.

Algumas formas de entrega:

- **Entrega em domicílio:** É a forma de entrega mais comum, principalmente em um comércio local, onde o produto é entregue em determinado local pelo cliente.
- **Retirada em loja:** Muitas empresas adotam esse método de entrega quando possuem uma loja física, possibilitando o cliente realizar a compra através da sua loja online e retirar o produto pessoalmente na loja.
- **PAC:** É uma modalidade de entrega não expressa, exclusiva da Correios e tende a ser a forma mais econômica de entrega através das transportadoras, porém possui um tempo a mais para o produto ser entregue.
- **Espresso:** Um pouco diferente da PAC, esse modelo tende a ser mais rápido e consequentemente possui um valor mais caro para o envio.

Confira aqui quais as formas de entrega disponíveis para a sua loja:

- Formas de entrega - Magento 1.9
- Formas de entrega - Magento 2.4

Como utilizar no meu e-commerce?

Algumas maneiras de trabalhar a forma de entrega que consolidam a sua loja.

01. Prazos de Entrega

- Sempre seja transparente ao cliente quanto aos prazos para a entrega de um produto.
- Fuja de atrasos. Sempre cumpra os prazos de uma entrega.

02. Custo do Frete

- Busque sempre um bom valor de frete, para assim conseguir atrair e facilitar a sua venda.
- Esbanje de promoções, principalmente as que possuem um valor mínimo para o frete grátis.

03. Rastreio do Pedido

- Disponibilize o rastreio do pedido para o seu cliente poder acompanhar e estar seguro que a sua compra irá chegar.

04. Variedade de Opções

- Ofereça uma boa variedade de entrega, onde o cliente pode ter a liberdade de escolher o melhor formato conforme a sua própria necessidade.

05. Uma boa Parceria

- Utilize contratos, com eles você consegue melhores condições para tornar o seu método de entrega ainda mais competitivo.

06. Monitore

- Muitas empresas acabam não acompanhando o pedido até o cliente, isso pode resultar em um mal desempenho da entrega e consequentemente uma

insatisfação do cliente.

- Sempre avalie suas entregas e as ajuste conforme as necessidades.

Revision #5

Created Tue, Feb 13, 2024 12:42 PM by Winicius Turazzi

Updated Tue, Feb 13, 2024 2:56 PM by Winicius Turazzi