

Estratégia para Loja Virtual: Frete Grátis

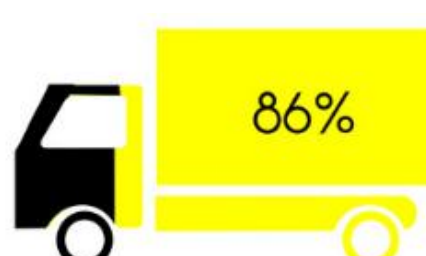
PERFIL DO CONSUMIDOR



Esse é o número de pessoas que tomam alguma ação para ganhar FRETE GRÁTIS (Ex: Comprar acima de determinado valor)



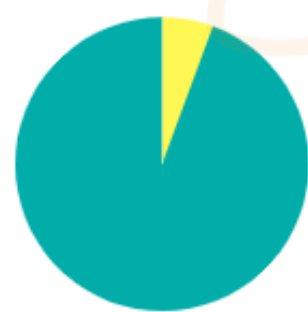
Essa é a quantidade de pessoas que dizem que esperariam 1 semana ou mais para ganhar FRETE GRÁTIS



Número de consumidores que estão dispostos a esperar 2 dias adicionais ou mais para ganhar FRETE GRÁTIS



CUSTOS ENVOLVIDOS



É o que representa o frete em média do faturamento bruto de uma empresa virtual segundo especialistas



Por isso é necessário fazer as contas para garantir que você consiga suportar esse tipo de promoção

CONCLUSÃO



Os brasileiros amam FRETE GRÁTIS, mas cabe a você, empresário, decidir se será sustentável para seu negócio abdicar desse valor

A Voo Digital é uma Agência de Marketing Digital para pequenas, médias empresas e profissionais liberais.



Visite nosso site
agenciavoodigital.com

Siga-nos nas redes

