



# EMBALAGENS PARA E-COMMERCE





## Capítulo 01

# A primeira impressão é a que fica



Você sabia que as marcas repassam seus valores e até prioridades por meio das embalagens que usam em seu negócio?

De acordo com pesquisa realizada pela MeadWestvaco Corporation, as embalagens usadas por lojas on-line são de fundamental importância no momento de decisão de compra do consumidor. Ou seja, a compra pode ou não deixar de ser concluída apenas por conta da embalagem oferecida pela loja.

Portanto, é obrigatório para um negócio que o empreendedor pense na embalagem que estará oferecendo para representar sua loja.

Porém, antes de pensar na embalagem do seu negócio, é preciso levar em conta os seus custos e capital disponíveis para esse tipo de investimento.

Após conhecimento dos pontos citados acima, é preciso também pensar em formas de a embalagem chegar intacta até o cliente que pagou por ela, protegendo o produto, assegurando qualidade e considerando sempre a experiência do consumidor.

Quando falamos sobre embalagens, a primeira impressão é a que realmente conta.



## Capítulo 02

# Embalagens como ferramenta de marketing

Além de certificar-se de que o produto deve chegar intacto até o cliente, existem outros benefícios ao investir em uma embalagem personalizada apenas para seu negócio, são eles:

- Segurança;
- Fortalecimento da marca;
- Valorização da marca;
- Divulgação da marca;
- Fidelização de clientes;
- Inovação.

Quando listamos a inovação como um tópico estratégico, nos aprofundamos no uso criativo das embalagens.

Já pensou sobre a embalagem do seu negócio permanecendo com o seu cliente durante maior período de tempo?

Para melhor visualização, citaremos as embalagens oferecidas pelo Spoleto que, além de armazenarem bem o alimento, são vasilhas reutilizáveis para o cliente guardar o que precisar (e podem ser colocadas a temperaturas de freezers e micro-ondas também).





As Havaianas também dedicam maior atenção para as embalagens que guardam seus sapatos, investindo em artes coloridas e criativas desenvolvidas justamente para chamar a atenção.



E se as embalagens de salgadinhos tiverem outra finalidade além de reservar o alimento? A Lays até precisou reajustar o posicionamento da sua marca, mas esse reajuste possibilitou uma publicidade quase que gratuita sempre que os consumidores abriam a embalagem e passavam a utilizá-la também como uma taça para servir o produto.

Também podemos citar casos em que a embalagem de uma camiseta, por exemplo, acaba se transformando em um cabide ou aquelas sacolas de supermercados com designs atrativos, sendo também reutilizáveis e mais sustentáveis para o cliente.



## Capítulo 03

# Estratégias para fidelizar clientes



A embalagem do seu produto precisa significar mais do que apenas um objeto de proteção. Se o consumidor comprar pela primeira vez no seu negócio, ele ainda estará no processo de relacionar-se com a marca.

Portanto, todos os detalhes desde a compra até o momento de recebimento do pacote se transformarão em motivos para ele voltar ou não.

A seguir, listamos algumas estratégias de fidelização de clientes que precisam estar no radar de qualquer empreendedor:



- Cupons de desconto;
- Recados escritos a mão;
- Brindes, amostras, kits e combos;
- Promoções exclusivas.

Agora que você já sabe o que oferecer ao seu cliente, é hora de escolher as embalagens que representarão o seu negócio.

## O que levar em consideração na hora de escolher as embalagens?

### 01. Conheça seus produtos:

Considere os tamanhos de suas mercadorias, seus pesos e identifique qual seria a condição ideal de transporte para aquele produto. Por exemplo, embalagens de vidro requerem maior cuidado e sinalização clara que indique que aquele produto é frágil.

Leve em conta o hábito de compras do seu cliente também, ele costuma comprar um ou mais itens em uma única compra?

### 02. Embalagens personalizadas:

Optar por embalagens personalizadas e/ou padronizadas acarreta em custos maiores para o empreendedor, porém, existem alternativas.

Nos dias atuais, é muito comum nos depararmos com influenciadores e celebridades publicando vídeos em suas redes sociais sobre o “unboxing” de produtos, ou seja, o momento de



retirar uma mercadoria da embalagem que foi entregue para o destinatário.

Sugestões mais baratas que ofereceriam um diferencial ao seu negócio:

- Papel de seda;
- Adesivos;
- Tags;
- Cheiros;
- Carimbos personalizados.

### **03. Embalagens resistentes:**

Dê atenção especial àquelas embalagens que ofereçam maior segurança para o produto em seu interior. O objetivo da sua embalagem é garantir que o produto chegue intacto ao seu cliente, além de representar a sua marca.

**Dica:** utilize uma embalagem que seja a cara do seu negócio. Se você vende produtos orgânicos, sequer considere utilizar aquelas embalagens que agredem o meio ambiente e assim por diante.



#### **04. Embalagens leves:**

Lembre-se de que o custo do frete, um dos maiores fatores responsável pela desistência de compras on-line, está diretamente ligado ao tamanho e peso de sua embalagem.

Não pague e não faça o seu cliente pagar mais por algo que pode sair por menos, se não houver a necessidade, claro.

#### **05. Etiquetas impressas:**

Etiquetas impressas compreendem a sensação de profissionalismo ao seu negócio, além de não correr o risco de serem apagadas, como poderia acontecer com algo escrito a mão.

#### **06. Nota fiscal e declaração de conteúdo dos Correios:**

A sugestão é para que essas informações estejam anexadas no exterior da sua embalagem, para que as pessoas responsáveis pela entrega vejam os dados que lhes são necessários.

Portanto, preze por embalagens que comportem o transporte destes documentos do lado de fora.



## Capítulo 04

# Tipos de embalagens

---



No momento de escolher um fornecedor para auxiliar no seu negócio, o empreendedor pode levar em consideração também aqueles que podem padronizar suas embalagens da forma como é pedido.

Sinta-se livre para definir cores, formatos, acabamentos, logo da empresa, QR codes para sites e redes sociais e tantas outras estratégias que poderiam facilitar a vida do seu consumidor, um de seus grandes objetivos.

- A seguir, listamos algumas opções de embalagens disponíveis no mercado hoje:



**Caixas de papelão** - versáteis e fáceis de montar.



**Envelopes papel Kraft** - oferecem o menor custo de envio, mas é preciso ficar atento à delicadeza do produto.



**Envelopes plásticos** - são mais seguros do que os envelopes de papel kraft, mas podem exigir mais investimento financeiro.

● Materiais que podem acompanhar a sua embalagem:



**Almofada de ar**



**Plástico bolha**



**Papel fragmentado**



**Fitas adesivas**



**Placa de isopor**



**Papel pardo**



## Capítulo 05

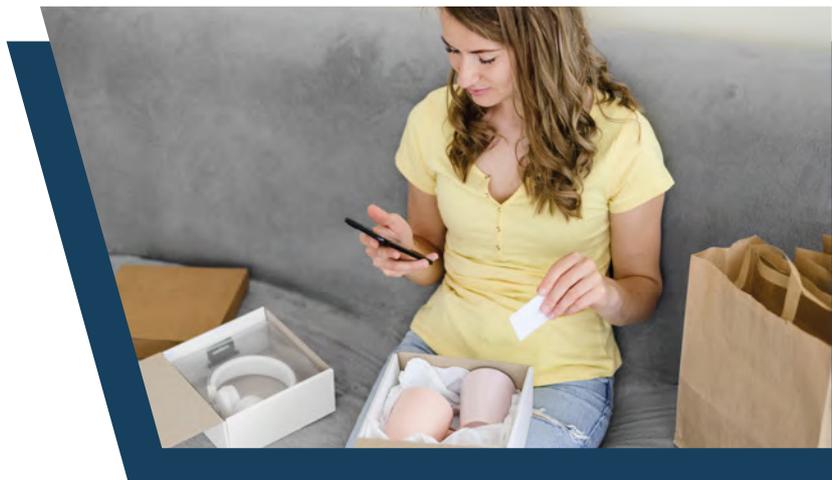
# Embalagens para e-commerce

Pesquise por fornecedores próximos do seu negócio, analise suas necessidades, faça o seu planejamento de custos e opte por aquele que melhor atendê-lo.

Lembre-se de evitar comprar mais embalagens do que o necessário, apenas para que não fiquem paradas ocupando espaço importante no seu estoque.

Confira algumas empresas que fornecem embalagens para e-commerce:

- Estrela Azul;
- MB Gráfica;
- Multicaixas;
- NZB Embalagens;
- Smurfit Kappa ;
- Embalaweb;
- Embalaki;
- Embalagem Fácil.



Pronto! Agora você já sabe que precisa caprichar na comunicação com os seus clientes por meio de embalagens que encantam também.

As ferramentas e dicas preciosas estão nas suas mãos. Bom trabalho!



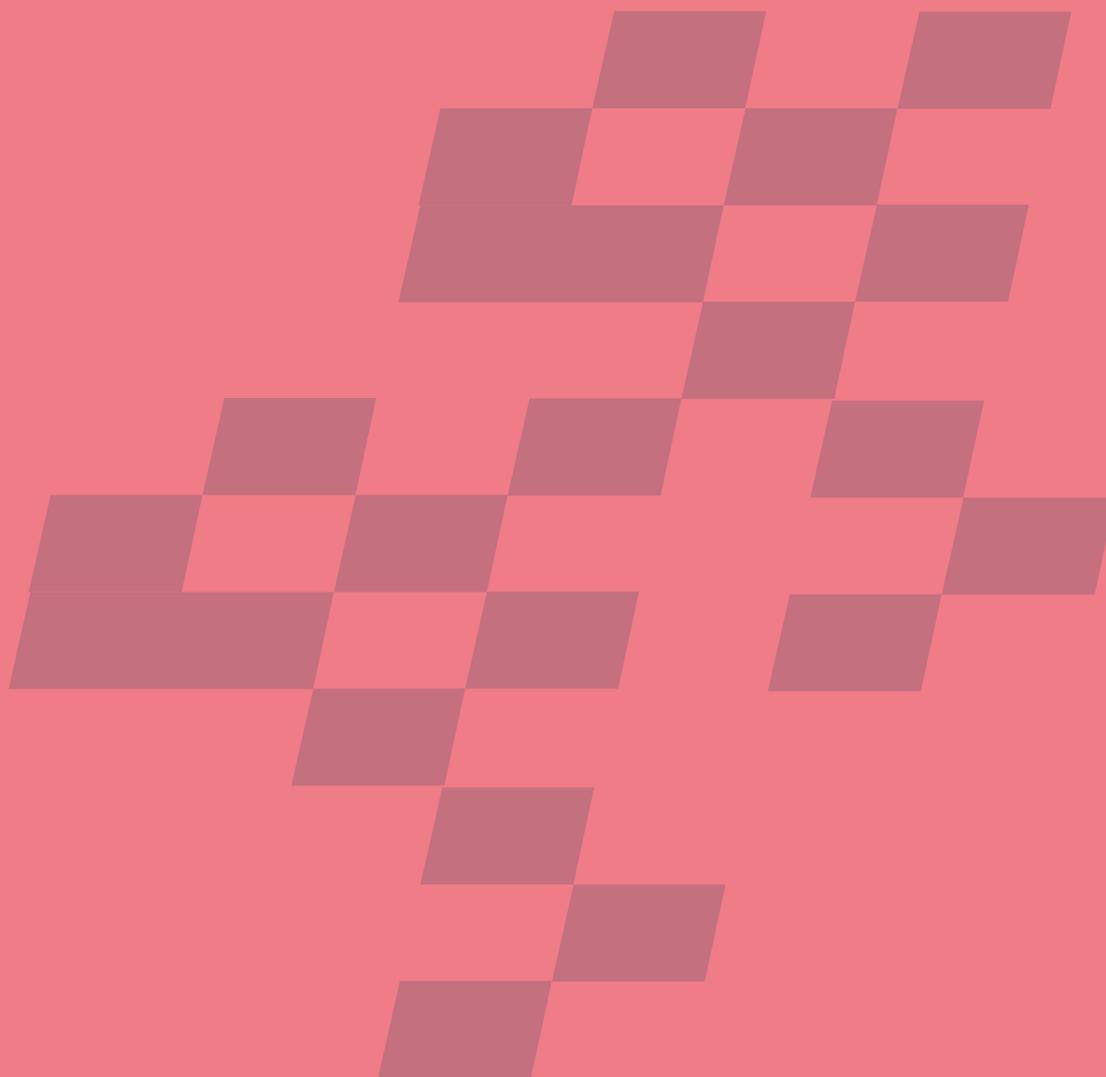
## Referências

---

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/design-e-inovacao-de-embalagem,b92942e05d894410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<https://www.nuvemshop.com.br/blog/importancia-boas-embalagens-ecommerce/>

[https://www.abre.org.br/galeria\\_inovacao/premio\\_abre\\_vencedores\\_2021\\_ouro.php](https://www.abre.org.br/galeria_inovacao/premio_abre_vencedores_2021_ouro.php)



*A força do empreendedor brasileiro.*

0800 570 0800  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)