**7 Razões Que Podem Acarretar o Abandono de Carrinho**

(fonte: <https://www.caixadeideias.com.br/blog/e-commerce-7-motivos-para-o-abandono-de-carrinho>)

1 – *Seus produtos demoram para chegar até o consumidor?*

Melhorar exibição do prazo de entrega, tentar entregar antes do prazo exibido.

2 – *Já parou para revisar a política de frete de sua loja?*

Tentar mostrar simulação do preço do frete na página do produto e não no carrinho pode diminuir abandonos no carrinho

3 – *Sua loja oferece várias formas de pagamento?*

Muitas vezes o cliente só descobre os métodos de pagamento disponíveis depois que os itens estão

4 *– Como é a estrutura de sua página de cadastro?*

Tentar fazer cadastros simples e descomplicados

5 *– Já pensou que pode ser por falta de incentivo?*

Enviar e-mail para o cliente incentivando-o a voltar quando ele desiste de uma compra, talvez oferecendo um valor especial...

6 *– Será que seus clientes sentem segurança para comprar?*

Tentar passar o máximo de segurança ao cliente, contatos, garantias, endereços para que ele sinta o máximo de segurança possível

7 – *Como anda o setor de atendimento de seu site?*

O atendimento é tão importante quanto a segurança ou o valor, cliente satisfeito é cliente fidelizado, o processo de venda ocorre antes, durante e após a venda, empresas como o NuBank provam que o contato com o cliente os transformam em possíveis promotores da marca.