

# PREPARE SUA EMPRESA PARA VENDER MAIS NO DIA DAS MÃES



# SUMÁRIO

<b>PLANEJE SUAS AÇÕES PARA VENDER MAIS E MELHOR NO DIA DAS MÃES</b>	<b>4</b>
<b>DEFINA ESTRATÉGIAS E PREPARE SEU ESTOQUE</b>	<b>6</b>
<b>PREPARE SUA EQUIPE PARA VENDER MAIS E MELHOR</b>	<b>08</b>
<b>CRIE AÇÕES PERSONALIZADAS E UMA CAMPANHA PUBLICITÁRIA ESPECIAL</b>	<b>13</b>
<b>CLIENTE OU CONSUMIDOR: QUAL SEU FOCO?</b>	<b>16</b>
<b>ORGANIZE SEU ESTOQUE COM ANTECEDÊNCIA</b>	<b>17</b>
<b>OS DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO E-COMMERCE</b>	<b>19</b>
<b>A IMPORTÂNCIA DO PÓS-VENDA</b>	<b>22</b>
<b>CONCLUSÃO</b>	<b>23</b>

# PLANEJE SUAS AÇÕES PARA VENDER MAIS E MELHOR NO DIA DAS MÃES



Para impulsionar as vendas no Dia das Mães, ou em quaisquer datas comemorativas de grande importância, o planejamento é essencial. Desenvolver e detalhar as estratégias apropriadas, levando em conta tanto as limitações quanto as oportunidades, é importante para alcançar resultados verdadeiramente significativos.

A **pesquisa de mercado** emerge como uma ferramenta fundamental neste processo, desvendando oportunidades de investimento com alto potencial de retorno. Ao analisar tanto o ambiente interno quanto o externo, você pode posicionar sua empresa para um sucesso mais notável, explorando as dinâmicas do seu mercado de atuação.

Analisar estratégias anteriores, identificando o que funcionou e o que não, é igualmente importante. A compreensão das respostas às suas iniciativas anteriores oferece um *insight* poderoso, permitindo um ajuste fino das futuras ações.

**Lembre-se: informação é poder.** Uma análise criteriosa das experiências passadas, especialmente aquelas que não saíram como esperado, é fundamental para refinar suas estratégias. Utilize o fluxo de caixa e o feedback dos clientes como indicadores chave para determinar quais ações repetir ou modificar, sempre com um olhar voltado para a inovação.



A **capacitação da equipe de vendas é fundamental**: conhecimento, habilidade e atitude formam a tríade que define uma equipe vencedora. É vital que todos estejam alinhados e bem informados sobre o plano de ação.

Uma abordagem eficaz, rapidez em entender as necessidades do cliente e uma sólida estratégia de pós-venda não apenas concretizam a venda atual mas também pavimentam o caminho para futuras transações.

Quando bem articuladas e aplicadas, estas estratégias amplificam as vendas em datas comemorativas, exigindo um foco acurado no modelo de negócio. O **Dia das Mães**, com seu grande apelo comercial, representa uma oportunidade valiosa para variados setores, incluindo beleza, moda, automobilismo, artigos domésticos, educação, gastronomia, turismo, entre outros.

Considerando a singularidade de cada mãe, esta data oferece um vasto campo para explorar e atender às suas diversificadas preferências e necessidades.



# DEFINA ESTRATÉGIAS E PREPARE SEU ESTOQUE



Definir detalhadamente o planejamento para as semanas que antecedem o **Dia das Mães**, quando se concentram as compras dos clientes, é muito importante.

Isso porque esta data é um dos momentos em que o consumidor mais gasta no Brasil, ficando atrás apenas do Natal.

Um planejamento eficaz para as vendas do Dia das Mães exige do empreendedor uma visão clara dos produtos ou serviços que serão o foco de seus esforços e investimentos.

Este ebook foi elaborado para prepará-lo a elevar as vendas da sua empresa neste período, aproveitando o ímpeto dos filhos em celebrar e agradecer às mães por seu carinho e dedicação, manifestando-se através de presentes que transmitam alegria e apreço.

Entre as estratégias fundamentais estão: aprimoramento específico da equipe de vendas, oferta de kits promocionais exclusivos, benefícios na entrega, e a garantia de disponibilidade dos produtos temáticos para a data. Estes são passos essenciais para tornar o segundo domingo de maio memorável e, possivelmente, fidelizar o cliente para futuras datas festivas.

Com o aumento significativo da demanda nesta época, é importante organizar um estoque estratégico, pronto para satisfazer o consumidor sem o risco de esgotamento de produtos desejados.

Assim, uma gestão rigorosa do estoque, monitorando a entrada e saída dos itens selecionados para o Dia das Mães, é indispensável. Isso permite agilidade na reposição, se necessário, especialmente considerando a tendência dos consumidores de deixarem as compras para a última hora.

As vendas corporativas são uma estratégia inteligente para o Dia das Mães. Instituições educacionais, departamentos de RH que presenteiam mães trabalhadoras e empresas que mimam suas clientes destacam-se nesse período. Abordar nichos específicos, como clínicas pediátricas, com ofertas direcionadas de produtos e serviços, pode ser uma excelente oportunidade de negócio.

Diante do aumento da demanda, considerar a contratação de funcionários temporários ou optar por horas extras para a equipe atual são decisões importantes.

Ampliar as vendas por canais digitais e entregas a domicílio, por meio de parcerias estratégicas, também se mostra eficaz. É crucial manter os perfis em mídias sociais atualizados e atrativos para captar um espectro mais amplo de clientes.

Para produtos personalizados, é fundamental garantir a pontualidade das entregas, evitando decepções e garantindo a satisfação do cliente com presentes significativos e no tempo certo.

Assim, podemos chegar a **alguns passos que devem ser seguidos para alavancar as vendas em grandes datas comemorativas**, especialmente no Dia das Mães:

- ▶ Definição de público alvo
  - ▶ Consumidor
  - ▶ Cliente
- ▶ Ter ciência de quais produtos serão ofertados
  - ▶ Gestão de estoque
  - ▶ Pesquisa de fornecedores
- ▶ Definir ações promocionais
- ▶ Preparo da equipe
- ▶ Organização física ou digital da loja
- ▶ Marketing e divulgação

Com estes pontos bem definidos pode-se ter uma base de como se preparar da melhor forma para que não haja nenhum problema com a chegada do Dia das Mães.

Vale lembrar que, principalmente na definição das ações promocionais, é sempre válido pesquisar para conhecer a abordagem da concorrência.



# PREPARE SUA EQUIPE PARA VENDER MAIS E MELHOR



Capacite sua equipe para aumentar as vendas: Com o Dia das Mães se aproximando, o comércio se anima e os filhos buscam presentes memoráveis, desejando expressar gratidão e amor.

A era em que presentes como eletrodomésticos eram o padrão está ultrapassada. Hoje, as mães anseiam por reconhecimento de seu papel e um presente que reflita verdadeira consideração e conhecimento sobre seus gostos pessoais pode ser muito mais valorizado do que itens de alto valor monetário. Independentemente do valor médio dos produtos do seu negócio, é fundamental comunicar aos clientes que sua loja oferece opções capazes de emocionar.

Diante de expectativas altas e grande movimentação, proporcionar um atendimento ágil e eficaz é fundamental para o sucesso das vendas. Uma loja cheia, com clientes tendo dificuldades para finalizar a compra, não é o cenário ideal.

Com vendedores bem treinados, capazes de escutar ativamente e entender as necessidades dos clientes, você garante não apenas a satisfação do comprador mas também o aumento das vendas.

O conhecimento profundo do mix de produtos, aliado à simpatia e empatia, pode ser decisivo para excelentes resultados neste Dia das Mães.

## PREPARE SUA EMPRESA PARA VENDER MAIS NO DIA DAS MÃES

Convoque sua equipe e compartilhe um dossiê completo sobre os produtos e promoções planejados para o Dia das Mães, permitindo que cada membro se familiarize profundamente com o que será disponibilizado.

É essencial que todos dominem essas informações para um atendimento eficaz. Motivar os funcionários com recompensas por desempenhos destacados durante esta temporada pode ser uma estratégia eficiente.

Reconhecer que obter uma margem de lucro maior, mesmo que isso signifique renunciar a uma pequena parte do potencial total, é um princípio que todo empreendedor de sucesso entende.

Incentivos podem estimular uma competição positiva entre os vendedores, garantindo que todos os clientes sejam atendidos com excelência e saiam satisfeitos. Adicionalmente, desenvolva um guia de perguntas estratégicas para ajudar a identificar precisamente o perfil de cada mãe, facilitando a escolha do presente ideal.

Algumas sugestões são:

- ▶ Que tipo de lazer sua mãe pratica?
- ▶ Ela é mais discreta, formal, ou mais arrojada?
- ▶ Qual a profissão da sua mãe?
- ▶ O que vocês deram ano passado? Como ela reagiu?







Seu cliente busca ser ouvido e compreendido, então a comunicação é essencial. Encoraje seus funcionários a prestar atenção nas intenções de compra dos clientes; muitos decidem o que comprar no momento, buscando o presente perfeito. Um atendimento impaciente pode fazer com que clientes indecisos saiam sem comprar nada.

Identificar quando um cliente prefere olhar os produtos sem interrupções é também crucial. Organize sua loja de maneira lógica para que tanto clientes quanto vendedores encontrem facilmente o que procuram. A disposição do caixa e das filas deve facilitar o fluxo de pagamento sem interferir na experiência de quem ainda está escolhendo. Lojas organizadas atraem mais clientes.

Capacitar os funcionários responsáveis pelas entregas é vital, especialmente para atender a pedidos de última hora. Nunca prometa entregas que possam não ser cumpridas.

Seja transparente sobre os prazos de entrega e considere parcerias para otimizar o serviço de entrega, avaliando custos e a viabilidade de soluções como motoboys ou entregas expressas.

Confira sempre se o pedido correto está sendo enviado ao endereço certo, garantindo que nenhum presente chegue atrasado ou ao destino errado. O objetivo é assegurar que todos os presentes cheguem a tempo, a menos que um atraso tenha sido previamente acordado.

Por fim, contratar sem investir em treinamento muitas vezes mais prejudica do que beneficia. Priorize a capacitação contínua de sua equipe, seja ela fixa, temporária ou terceirizada.

De pouco serve ter um estoque completo e uma loja bem organizada se os colaboradores não conseguem conectar os produtos aos desejos dos clientes

Entre as competências essenciais para um excelente atendimento ao cliente, destacam-se:

- ▶ Estar bem apresentável.
- ▶ Falar em alto e bom tom de voz, com boa dicção e vocabulário.
- ▶ Manter-se sempre sereno durante o atendimento.
- ▶ Ser sempre simpático.
- ▶ Ser formal e elegante na abordagem.
- ▶ Andar sempre bem vestido, preferencialmente identificado com crachá ou farda, e com higiene pessoal em dia.
- ▶ Estar sempre disponível e atento.
- ▶ Não interromper o atendimento de outro profissional, ao menos que seja um motivo urgente.





Estas são algumas qualidades que um bom atendente deve ter de forma geral, além do conhecimento da dinâmica da empresa e de seus produtos para que a experiência do cliente ao ser atendido seja a melhor possível. O cliente tem que ter a sensação de que saiu de sua loja com a solução para a questão que foi resolver.

Nesta parte, também é importante falar um pouco da vitrine de sua loja. Como estamos à véspera de Dia das Mães, o tema de apresentação não poderia ser diferente.

Para se ter uma boa vitrine é recomendável encontrar o ponto de equilíbrio entre criatividade e bom senso no momento de definir o conceito. Sempre coloque em exposição produtos que tenha para vender, de preferência com um preço convidativo e uma margem de lucro interessante.

Fique atento ao esquema de cores que serão usadas em sua vitrine. Ao menos que você esteja tratando com um cliente só fidelizado, a sua fachada e os produtos expostos que atijam a curiosidade de quem passa pelo lado de fora são decisivos para que alguém decida entrar para dar aquela famosa olhadinha.



# CRIE AÇÕES PERSONALIZADAS E UMA CAMPANHA PUBLICITÁRIA ESPECIAL



Neste período, a divulgação se torna essencial. Escolha estratégias de comunicação que se alinhem ao seu orçamento e ao perfil do seu público, desde anúncios tradicionais em revistas, jornais, e busdoor, até panfletos distribuídos em pontos estratégicos, sem esquecer das poderosas mídias digitais, incluindo publicidade em redes sociais e buscadores.

O fundamental é entender onde seu cliente busca informações e destacar sua marca e ofertas nessas plataformas. Lembre-se, a concorrência por atenção não se limita apenas aos seus concorrentes diretos; sua proposta deve demonstrar um valor atraente para se destacar entre as opções de presente.

Para captar o interesse do público, considere oferecer brindes temáticos e embalagens personalizadas para a data. Crie combos promocionais que combinem produtos ou serviços em kits atraentes, ajustando-se à demanda por presentes significativos.

No setor de serviços, a criatividade na apresentação do voucher ou vale-presente pode diferenciar sua oferta. Parcerias com empresas de embalagens para criar apresentações inovadoras do presente, como balões com gás hélio, caixas decoradas, ou latas temáticas, podem agregar valor à sua proposta, incentivando clientes a escolherem sua empresa na hora de impressionar.

Esta data é propícia para presentes personalizados e significativos que reflitam a gratidão e o afeto do cliente. Personalizar o presente com o nome da mãe, fotos de momentos especiais com os filhos, entre outros detalhes, pode transformar um simples item em uma lembrança valiosa, contrastando com embalagens padrão que podem parecer impessoais.

Designs com corações, motivos florais e fitas podem enriquecer a apresentação do presente, tornando-o ainda mais atraente.

É vital assegurar que todos os canais de comunicação com o cliente estejam funcionando corretamente, desde telefones fixos e móveis até mensagens instantâneas e interações nas redes sociais.

Uma chamada não atendida ou uma solicitação de informação ignorada podem significar a perda de uma venda. Facilite o contato para que os clientes se sintam à vontade ao efetuar compras, por exemplo, disponibilizando uma seção de FAQs que esclareça as dúvidas mais comuns sobre seus produtos.

Além disso, esteja atento às estratégias de seus concorrentes e avalie suas próprias ações promocionais anteriores para identificar o que funcionou. Essa análise crítica ajudará a determinar as ofertas mais eficazes para a data.

Aposte em melhorar e expandir as estratégias que já se provaram bem-sucedidas, visando sempre superar as expectativas dos clientes e se destacar no mercado.





Para atrair novos clientes, considere implementar estratégias como cupons de desconto em colaboração com outros negócios, ofertas especiais para clientes fiéis, sorteios e promoções do tipo compre e ganhe.

Um aspecto importante a ser considerado na produção ou aquisição de produtos temáticos para o Dia das Mães é a especificidade das mensagens. Produtos marcados explicitamente para o Dia das Mães ("Feliz Dia das Mães") podem limitar as vendas ao excesso de estoque, restringindo a comercialização para o próximo ano, o que impacta negativamente a gestão do estoque.

Optar por mensagens genéricas, mas afetivas relacionadas às mães, pode ampliar as oportunidades de venda, permitindo que itens remanescentes sejam vendidos em outras ocasiões, como aniversários ou celebrações de novas gestações.

Frases como "Agradeço, mãe, por tudo", "Minha mãe, minha heroína" ou "Te amo, mãe" são exemplos de mensagens que permitem comercialização durante todo o ano.



## CLIENTE OU CONSUMIDOR: QUAL SEU FOCO?

Nas datas em que o presente é o protagonista, enfrentamos uma dinâmica única: quem compra o presente nem sempre é quem vai usá-lo. Portanto, o foco deve variar conforme a estratégia.

Ao selecionar e adquirir o estoque, tenha em mente o perfil das consumidoras finais, as mães. Porém, quando o objetivo é atrair compradores, a comunicação, as vitrines e as promoções devem mirar aqueles que farão a compra: filhos, familiares e amigos procurando o presente perfeito.

Não se limite apenas ao Dia das Mães. Expanda sua visão e sugira presentes para outras figuras importantes como avós, tias, madrinhas, madrastas, irmãs ou cunhadas, ampliando assim seu público-alvo.

Ademais, o segmento de gestantes está em ascensão. Mulheres grávidas, muitas vivenciando o Dia das Mães pela primeira vez, representam um nicho especial merecedor de atenção. Ofereça produtos que celebrem essa fase, abrindo portas para resultados expressivos.



# ORGANIZE SEU ESTOQUE COM ANTECEDÊNCIA



Ao planejar o abastecimento do seu negócio, é importante considerar tanto as preferências de compra dos clientes nesta época quanto estratégias para comercializar itens não sazonais em estoque.

Uma gestão eficaz do estoque envolve mais do que simplesmente reabastecer itens esgotados. Requer uma abordagem estratégica para maximizar a rotação de produtos estagnados.

Portanto, alinhar constantemente a gestão de estoque com as vendas permite destacar produtos menos procurados, incentivando seu escoamento através de kits, combos e ofertas especiais. Integrar um item popular a outro menos vendido em um pacote promocional, ajustando o preço deste último, pode revitalizar o interesse do consumidor.

A preparação para o Dia das Mães oferece a oportunidade de identificar quais produtos são bem recebidos e quais não têm boa saída. Ao posicionar um produto menos popular a um preço atrativo, você não só desbloqueia capital parado como também testa novas estratégias de mercado.

Se um item continua a apresentar baixa performance após essas tentativas, é momento para uma reavaliação profunda: compreender melhor as necessidades dos seus clientes, intensificar a divulgação dos benefícios do produto, buscar novos públicos-alvo ou reconsiderar o investimento em produtos que não geram retorno.



Com essas ideias, já podemos apontar tópicos para os quais temos que prestar atenção ao realizar a checagem de estoque:

- ▶▶ Ter produtos que são facilmente vendidos, de alta taxa de giro.
- ▶▶ Oferecer produtos e serviços que geram alto lucro.
- ▶▶ Atender às necessidades do seu público.

Com essas considerações, você está pronto para repor o estoque com confiança, evitando tanto a escassez quanto o excesso de produtos. Priorize sempre evitar a decepção dos clientes devido à falta de itens desejados, estabelecendo uma margem de segurança ao fazer seus pedidos.

Além disso, lembre-se de que muitos fornecedores exigem pedidos com meses de antecedência. O período pós-Natal é ideal para iniciar o planejamento das compras para o Dia das Mães. Isso permite tempo suficiente para negociar prazos de pagamento favoráveis e optar por opções de frete mais econômicas.





# OS DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO E-COMMERCE



Para captar mais clientes, considerar o e-commerce é uma estratégia eficaz. O crescimento das compras online, favorecido pela conveniência de não precisar sair de casa, economizando tempo e dinheiro, tem atraído um número cada vez maior de consumidores.

Além disso, o ambiente digital possibilita oferecer produtos mais exclusivos, diferenciando-se das grandes redes varejistas que tendem a comercializar mercadorias massificadas. Desenvolva estratégias de e-commerce, digitalize sua loja e crie campanhas online envolventes, complementadas por um sistema de busca otimizado, tornando seu site uma vitrine digital atraente.

O universo digital também facilita a implementação de recursos como cadastro de usuários, listas de desejos e programas de recompensa por indicação ou fidelidade. Identifique as ferramentas mais adequadas ao seu negócio.

Por exemplo, permita que clientes gerem cupons de desconto para amigos, beneficiando-se também com descontos, transformando-os em promotores da sua marca enquanto fortalece o vínculo com eles. No entanto, garanta a privacidade dos consumidores, evitando que se sintam invadidos.

Para o Dia das Mães, adicionar vouchers ou descontos especiais em presentes pode incentivar a visita à sua loja, seja ela online ou física. Nas redes sociais, aproveite as hashtags populares para alcançar aqueles em busca de oportunidades, aumentando a visibilidade das suas ofertas.



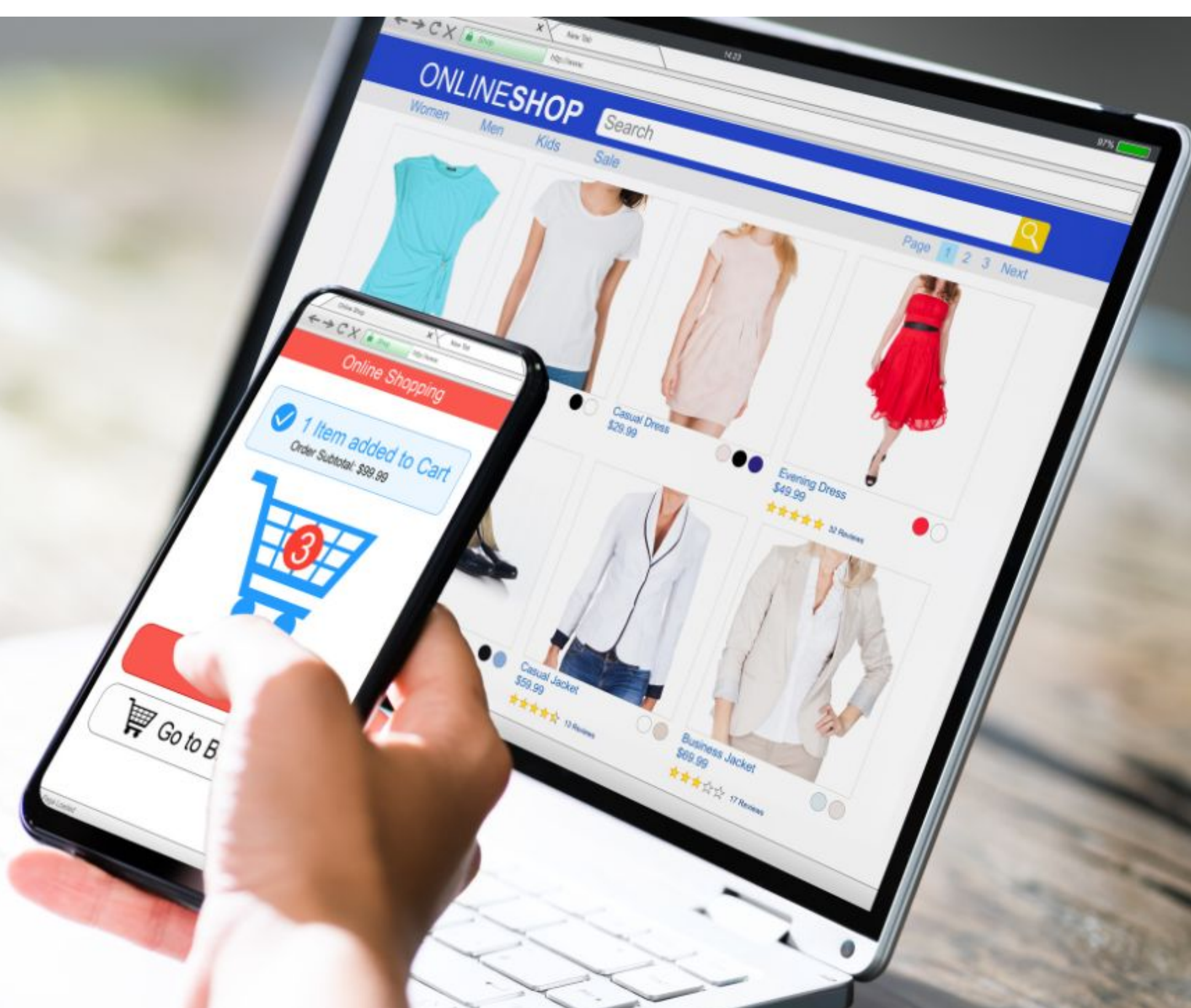
O design do seu site é fundamental para guiar o cliente até o produto desejado. Uma navegação prazerosa, impulsionada por um layout claro e fotos de alta qualidade, é crucial. Assegure-se de que os preços, condições de parcelamento e opções de pagamento estejam explícitos.

Organize as categorias de produtos de forma intuitiva e considere exibir itens relacionados que possam interessar ao mesmo perfil de cliente. Sem vendedores físicos, o site deve ser capaz de oferecer recomendações automáticas, valorizando a descrição detalhada e os benefícios de cada item para convencer o cliente da sua escolha.

O tempo de carregamento do site é crítico para evitar o abandono de carrinho. Mantenha sua página otimizada e livre de erros para proporcionar uma experiência de compra fluida e satisfatória.

Para potencializar o alcance do seu e-commerce, invista em mídia paga, links patrocinados e campanhas em redes sociais, ajustando o orçamento para essas ações. Personalize suas mensagens publicitárias para ressoar com a ocasião e destaque os produtos mais procurados como chamarizes.

Além de promover seus produtos, ofereça conteúdo útil, como dicas de uso em um blog ou nas redes sociais. Informações que ajudam os clientes a aproveitar melhor suas compras não só agregam valor à sua oferta como também fortalecem a relação com seu público.





Já que você vai investir em propaganda é importante que você saiba o que vender neste Dia das Mães. Alguns produtos são mais procurados nesta época:

- ▶ Moda e Acessórios.
- ▶ Joalheria.
- ▶ Telefones celulares.
- ▶ Cosméticos e perfumaria.
- ▶ Itens para casa e decoração.
- ▶ Livros e assinaturas de revistas.
- ▶ Eletrodomésticos.

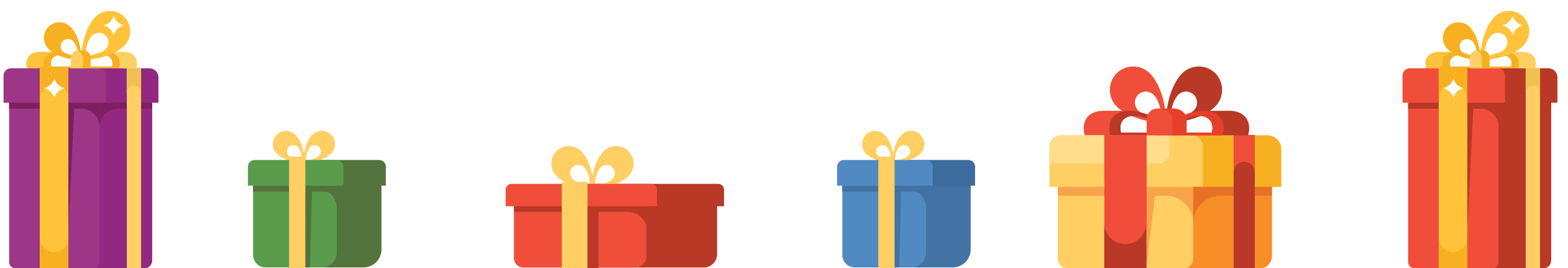
Ao lançar promoções ou kits para o Dia das Mães, é crucial usá-los para potencializar suas vendas online. Incentive compras antecipadas para evitar decisões de última hora, melhorando o fluxo de caixa e promovendo a lealdade do cliente à sua marca.

Se o seu negócio não se relaciona diretamente com produtos típicos dessa data, explore itens do seu mix que possam interessar às mães e destaque-os para os clientes.

Uma plataforma de e-commerce eficaz é essencial. Garanta que seu site esteja sempre atualizado com produtos e promoções, ofereça métodos de pagamento online seguros, especifique prazos de entrega claros, escolha parceiros logísticos de confiança e descreva seus produtos com precisão (tamanho, peso, material) para evitar mal-entendidos.

Monitorar a capacidade de tráfego do seu site é fundamental para evitar perda de clientes devido a sobrecarga na página. Assegure que seu servidor possa suportar o aumento da demanda, especialmente em datas comemorativas quando o tráfego e as expectativas dos clientes crescem significativamente.

Mantenha canais de comunicação como chats, e-mails e mensagens ágeis, favorecendo um contato eficiente com o cliente. Durante períodos festivos, redobre a atenção a esses detalhes, pois o cliente busca na compra não apenas um produto, mas uma representação do seu afeto pela mãe.





## A IMPORTÂNCIA DO PÓS-VENDA

Parabéns, a venda foi concluída! Mas, será que o seu trabalho acabou? Definitivamente, não. O processo pós-venda é crucial, especialmente quando se trata de presentes, dado o alto potencial de devoluções e trocas.

É essencial disponibilizar métodos de devolução e troca que sejam simples, rápidos e amigáveis, garantindo uma experiência positiva e sem complicações para o consumidor. Este cuidado fortalece a relação com o cliente, demonstrando que o seu compromisso vai além da venda.



Simplifique o processo de troca ou devolução. Enfrentar dificuldades burocráticas para trocar um presente indesejado é frustrante. Por isso, é importante ter políticas claras e acessíveis tanto online quanto na loja física, especificando prazos e condições. Um atendimento ao cliente eficiente e cordial pode não só facilitar vendas no Dia das Mães como também motivar a consumidora a aproveitar para adquirir mais produtos durante a troca, se a experiência for satisfatória.

É importante também conhecer bem o Código de Defesa do Consumidor. Embora a lei não obrigue a troca de produtos sem defeitos comprados em loja física, flexibilizar essa política pode ser um diferencial que favorece a fidelização do cliente. Negar a troca por um erro simples, como no tamanho do produto, pode resultar na perda de futuras oportunidades de negócio.

Sobre a legislação, produtos com defeitos devem ser direcionados para reparo em até 30 dias. O consumidor tem até 30 dias para reclamar de produtos não duráveis e 90 dias para defeitos mais complexos em itens duráveis. Compras online possuem garantia de troca em até sete dias após a entrega, independentemente da condição do item, assegurando o direito de arrependimento do comprador.

Promoções com sorteios necessitam de autorização da Caixa Econômica Federal. Dependendo do caso, formar um consórcio entre lojistas pode ser uma estratégia para oferecer mais atrativos aos clientes. Estabeleça e comunique suas políticas de forma transparente para evitar mal-entendidos e reforçar a confiança do consumidor.

## CONCLUSÃO



Para muitas famílias, o Dia das Mães é um momento de união e celebração, aumentando a responsabilidade de quem oferece produtos ou serviços para essa ocasião.

É vital dar atenção especial aos detalhes, revisar processos e normativas ao planejar sua estratégia de vendas. Mantenha um olhar atento sobre a equipe, faça um controle rigoroso do estoque e assegure-se de que tanto suas operações físicas quanto online estejam funcionando harmoniosamente.

Nesta data, os clientes buscam presentes que simbolizem seus sentimentos, não havendo margem para falhas ou atendimento inadequado. É essencial que saiam de sua loja satisfeitos, prontos para compartilhar suas experiências positivas.

O êxito do seu negócio depende da qualidade da equipe que você monta. Recrute com cuidado, dedicando tempo à seleção de colaboradores sazonais ou terceirizados. A dedicação na escolha e treinamento de novos membros é crucial para prevenir problemas e insucessos.

Oriente-os sobre a cultura da empresa e a importância de um atendimento atencioso, especialmente aos novatos que precisam ser ágeis no aprendizado e comprometidos com excelentes resultados, incluindo vendedores e a equipe de suporte.

Demonstre aos seus clientes que sua empresa oferece mais do que apenas produtos; oferece itens com significado e propósito. Produtos de qualidade que apoiam causas sociais ou ambientais reforçam a mensagem de valor e cuidado, permitindo que cada presente seja um reflexo do apreço e reconhecimento dos esforços maternos.



**SEBRAE**

