

QUAIS AS DATAS COMEMORATIVAS

MAIS LUCRATIVAS

PARA O COMÉRCIO VAREJISTA?



AS DATAS COMEMORATIVAS SÃO GRANDES EVENTOS QUE MERECEM ATENÇÃO ESPECIAL DOS EMPRESÁRIOS PARA AUMENTAR AS VENDAS E GERAR MAIS LUCRATIVIDADE PARA SEUS NEGÓCIOS. AS DATAS COMEMORATIVAS QUE TRAZEM MAIS LUCRATIVIDADE PARA O COMÉRCIO VAREJISTA ESTÃO LISTADAS ABAIXO:

1 PÁSCOA

A PÁSCOA É O MOMENTO MAIS AÇUCARADO DO ANO. NESTA DATA, OS CONSUMIDORES SEGUINDO A TRADIÇÃO VÃO AS COMPRAS DOS OVOS DE CHOCOLATE. DESTACAM-SE NA PÁSCOA, AS EMPRESAS QUE OFERTAM OVOS DE CHOCOLATE E TAMBÉM PRODUTOS À BASE DE CHOCOLATE COMO BOLOS DE POTE, TRUFAS, DENTRE OUTROS.



2 DIA DAS MÃES

2º DOMINGO DE MAIO

O DIA DAS MÃES É ESPERADO COM MUITA EXPECTATIVA POR EMPRESÁRIOS DOS DIVERSOS SEGMENTOS DO COMÉRCIO E SERVIÇOS. A DATA SE CONFIGURA COMO A SEGUNDA PRINCIPAL ÉPOCA DE VENDAS, REPRESENTANDO CONSIDERÁVEL AUMENTO NO VOLUME DE NEGÓCIOS.



3 DIA DOS NAMORADOS

12 DE JUNHO

O DIA DOS NAMORADOS É UMA DAS PRINCIPAIS DATAS DO ANO PARA O COMÉRCIO. PREPARAR-SE PARA VENDER MAIS E MELHOR É UM DIFERENCIAL PARA TODO EMPRESÁRIO.



4 SÃO JOÃO

24 DE JUNHO

É UM PERÍODO DE VALORIZAÇÃO CULTURAL E RESGATE DE TRADIÇÕES. É NA REGIÃO NORDESTE ONDE CONCENTRA-SE O MAIOR NÚMERO DE FESTAS, MOVIMENTANDO O COMÉRCIO E SERVIÇOS, E IMPULSIONANDO A ECONOMIA DAS CIDADES.



5 DIA DOS PAIS

2º DOMINGO DE AGOSTO

ESTA DATA POSSUI UM PAPEL DE DESTAQUE NO COMÉRCIO, DEVIDO AO AUMENTO DO CONSUMO, MOTIVADO PELO DESEJO DE PRESENTEAR. PARA QUE AS EMPRESAS POSSAM APROVEITAR ESTES MOMENTOS DE FORMA EFETIVA É NECESSÁRIO UM PLANEJAMENTO ANTECIPADO COM ESTRATÉGIAS SÓLIDAS, QUE CATIVE O CONSUMIDOR E O TORNE MAIS RECEPTIVO ÀS COMPRAS.



6 DIA DAS CRIANÇAS

12 DE OUTUBRO

O MOVIMENTO É INTENSO NOS DIAS QUE ANTECEDEM À DATA COM LOJAS CHEIAS DE PAIS ACOMPANHADOS COM OS FILHOS. NESTA DATA, OS PROFISSIONAIS DE VENDAS PRECISAM ENCANTAR E CRIAR BENEFÍCIOS E CENÁRIOS PARA AS CRIANÇAS E PARA OS PAIS, QUE SÃO OS TOMADORES DA DECISÃO E, COM ISSO, VENDER MAIS.



7 BLACK FRIDAY

A CAMPANHA DE VENDAS ACONTECE NA ÚLTIMA SEXTA-FEIRA DE NOVEMBRO, E PODE SER UMA ÓTIMA OPORTUNIDADE PARA REDUZIR ESTOQUE, GERAR FLUXO, REPOSICIONAR A MARCA, AUMENTAR A CARTEIRA DE CLIENTES E FIDELIZAR OS CONSUMIDORES ATUAIS.



8 NATAL

25 DE DEZEMBRO

É O MOMENTO MAIS PRÓSPERO DO VAREJO BRASILEIRO. OS EMPRESÁRIOS AGUARDAM POR ESTE PERÍODO COM GRANDE EXPECTATIVA DE REALIZAR BONS NEGÓCIOS. POR ISSO ESSA ESPERA DEVE SER ACOMPANHADA DO MELHOR PLANEJAMENTO E DE ESTRATÉGIAS EFICIENTES, PARA APROVEITAR AS OPORTUNIDADES QUE ESSE MOMENTO PODE LEVAR PARA O EMPRESÁRIO.

