



## Como preparar minha empresa para o **Dia dos Pais**

O Dia dos Pais é uma data especial porque reforça o espírito afetivo e familiar. Possui um papel de destaque no comércio, devido ao aumento do consumo, motivado pelo desejo de presentear. Conheça algumas dicas para incrementar as vendas nesse período.

### 1. Planejar é preciso

Para responder ao aumento das vendas na sua empresa possibilitado pela data, é necessário planejar algumas ações:

- Determinar o público-alvo;
- Oferecer o mix ideal;
- Definir ações promocionais;
- Preparar a equipe;
- Organizar o ponto de venda;
- Divulgar para ter sucesso.



### 2. Entender os fatores que influenciam a decisão de compra

- Culturais;
- Classes sociais;
- Idade e estágio da vida;
- Personalidades;
- Estilos de vida;
- Experiências anteriores.



### 3. Valorizar as estratégias que não mudam

- Bom atendimento;
- Produtos de qualidade;
- Segurança nas compras.



### 4. Organização das lojas físicas

- Produtos e adereços da loja em harmonia com o tema escolhido;
- Utilizar elementos na vitrine, mantendo o foco nos produtos;
- Fazer uso na vitrine de palavras que expressam sentimento e chama atenção para a data.



### 5. Utilize o Marketing Digital na sua campanha de marketing

O marketing digital envolve algumas atividades, como:

- Gerar valor através do marketing de conteúdo;
- Criar relacionamento com audiência através do e-mail marketing;
- Melhorar o relacionamento com o cliente;
- Construção e manutenção de blog e/ou site;
- Produção de vídeos e outros materiais visuais.



## Dica Bônus

Estilos de pais para ofertar seus produtos:

- Modernos e vaidosos
- Tecnológicos
- Executivos
- Esportistas
- Básicos
- Gostam de cozinhar
- Aventureiros

