

COMO PREPARAR

SUA EMPRESA

PARA AS VENDAS DO NATAL 2021



O Natal já está próximo e as movimentações de clientes em busca de presentes para amigos e familiares começam a aumentar. Em uma data comemorativa como essa, é preciso que os empresários estejam preparados para vender mais e para se destacarem entre os concorrentes.

Quem é empreendedor, e até quem não é, sabe muito bem que o Natal é uma das datas de maiores vendas para os diversos setores e segmentos. Todos os anos, no mês de dezembro, milhares de brasileiros recebem o tão esperado 13º salário e, por consequência, injetam milhões “de volta” na economia.

Planejar-se é a dica de ouro para qualquer empreendedor nesse momento, pois, a partir do planejamento, é possível se organizar e criar estratégias que atraiam os consumidores para adquirirem produtos ou serviços nesse período e até mesmo em outras datas.

A importância de vender pela internet em tempos de pandemia

Infelizmente, o momento atual ainda é de pandemia, porém isso não deve deixar de movimentar o comércio em geral de forma remota, ou seja, on-line. De acordo com o site E-commerce Brasil, o primeiro trimestre de 2021 teve alta de 57,4% nas vendas pela internet e o faturamento foi bilionário.

Sendo assim:

- Vender pela internet é primordial nos dias de hoje;



- Gerar *leads* é uma forma de obter informações de potenciais clientes;

- Personalizar a loja física com motivos do Natal é uma tática antiga que ainda prevalece. Ajude o cliente a entrar “no clima natalino”;



- Personalizar a loja on-line também é possível. Para isso, use e abuse do layout e do design e deixe as redes sociais e o site customizados com motivos natalinos e referências ao feriado;

- Use as redes sociais - publique produtos, promoções, use os recursos, como *reels*, vídeos etc.;



- Ajude o cliente com dicas de produtos, *kits* prontos etc. Boas condições de pagamento e parcelamento também são diferenciais.

Dicas gerais que valem para todos os tipos de empresa



É muito desagradável quando queremos comprar algo e o vendedor nos atende mal ou quando o produto está em falta. Torna-se ainda pior se o produto foi anunciado em promoção. Isso é frustrante para o cliente e pode gerar um sentimento negativo sobre a empresa.

Como minimizar problemas assim e se preparar para a melhor época de vendas?

CUIDADOS NECESSÁRIOS!

- **Estoque** - tenha um estoque equipado, com produtos válidos e organizados.
- **Equipe** - garanta uma equipe motivada, alinhada aos interesses da empresa e que não decepcione no atendimento.
- **Cadastros de clientes** - é sempre bom ter os dados deles para entrar em contato posteriormente, oferecer os produtos, incluí-los em lista de transmissão do WhatsApp, receber *feedbacks*.
- **Divulgação** - na TV, no rádio, em *outdoors*, em redes sociais, ou seja, um bom trabalho de divulgação e exposição da marca é essencial.

Ainda com dúvidas sobre como melhorar as vendas para o Natal 2021?

Quer saber mais sobre este ou outros assuntos? Então não perca tempo! Acesse nosso site e redes sociais e confira outros conteúdos que preparamos para você!

