

COMO PREPARAR SUA EMPRESA

PARA AS VENDAS NO DIA DAS CRIANÇAS 2021



O Dia das Crianças é um dos principais feriados e datas comemorativas para o comércio varejista, ainda que seja uma data que tenha um público mais direcionado. Sendo assim, para alavancar as vendas, é importante que as empresas adotem estratégias de *marketing* que atraiam o público-alvo.

Vejamos:



• **Anunciar a marca com antecedência** é importante, pois, a empresa que pratica essa ação, tem vantagem frente ao consumidor e, certamente, será lembrada na hora das compras.



• **Vitrines**, para os casos de lojas físicas, devem ser bem decoradas e chamativas, com cores vibrantes para chamar a atenção das crianças e dos pais.

• **Estoque preenchido** para atender às demandas do público. Nada de anunciar produtos que estarão em falta no dia, por erros no planejamento.



As redes sociais e sua importância para as vendas no Dia das Crianças

É fato que não há como desprezar as redes sociais para realizar boas vendas para se destacar no mercado e para ter bom posicionamento de marca.

A vantagem para os segmentos que trabalham com produtos infantis é que, **a cada dia, o número de crianças que têm acesso à tecnologia aumenta**, sendo elas, também, alvo de campanhas, de detecção de algoritmos.



Estratégias:

Alavanche as vendas com as redes sociais, invista em tráfego pago para que o alcance seja ainda maior! Em lojas on-line, invista em layouts que ajudem o cliente a encontrar o que precisa. Os kits sugestivos de produtos são uma boa pedida e norteiam as compras.



Atente-se ao estoque. Ter um estoque bem organizado e preenchido com produtos de desejo dos consumidores, é primordial para vender bem nesse feriado. Além disso, garante entrega rápida para vendas de trocas, dentre outras ações. Tudo isso para fidelizar o cliente!



Personalize as redes sociais de acordo com a campanha, com os motivos do feriado, para que haja convergência na comunicação visual da marca.



Treine a equipe, principalmente em compras on-line. É importante ter uma equipe de vendas remotas que possa dar todo auxílio aos consumidores. Utilize recursos, como fotos, vídeos e descrição de produtos, para cativar e fechar mais vendas!



É muito importante atentar-se para o público-alvo, no caso, as crianças, os pais e os tios, principalmente. Sendo assim, **cuidado com certos conteúdos que expõe crianças ou brinquedo aos pais**. Isso é proibido.

Para saber mais, acesse o site www.publicidadeinfantilnao.org.br e confira a página "Porque a publicidade infantil é proibida".



E, por fim, é importante manter-se atualizado, pois nem sempre o que vendeu muito no ano anterior venderá, também, no ano seguinte. **O mercado de produtos infantis é bem volátil, muda com muita frequência.** É preciso estar muito atento a isso para não perder vendas ou ficar com produtos parados no estoque. Pesquisar é a melhor saída.

Esperamos que com essas dicas você possa alavancar seu negócio no feriado de Dia das Crianças!

Ainda tem dúvidas sobre como melhorar as vendas para o Dia das Crianças 2021? Então, consulte o Sebrae mais próximo ou entre em contato pelo 0800 570 0800.

