



COMO VENDER MAIS: DIA DOS NAMORADOS

O Dia dos Namorados é uma data que tem forte movimentação de compras, tanto por parte das mulheres quanto dos homens. E, a cada novo ano, tornam-se mais interessantes os cenários para os lojistas brasileiros, já que ficou no passado a tendência de reduzir todas as possibilidades de presentes a flores, bombons e perfumes.

Dia dos Namorados...

Para tirar o melhor proveito do Dia dos Namorados é preciso que o lojista se atente para as comemorações com antecedência, fazendo bons planos de descontos e promovendo com clareza suas ofertas através de uma comunicação assertiva.

O planejamento é a alma do negócio, uma vez que quem pensa em sugerir diferenciais para a empresa às vésperas da data acaba ficando sem a possibilidade de atrair o público esperado.

Veja a seguir, algumas dicas que trouxemos para você aproveitar muito mais essa data e aumentar as vendas na sua empresa.



VOCÊ SABE POR QUE O DIA DOS NAMORADOS É COMEMORADO EM JUNHO NO BRASIL?



A ideia de comemorar o Dia dos Namorados em junho no Brasil foi a de impulsionar as vendas nesse período do ano, que costuma ter uma queda. A princípio, percebeu-se que havia uma alta nas vendas para o Dia das Mães. Inspirado por isso, João Dória estabeleceu o dia 12 de junho, véspera do dia de Santo Antônio, como Dia dos Namorados, uma nova data para trocar presentes.

Como podemos vender mais em datas especiais?



Melhorar as vendas não depende de um fator somente, pois são vários os aspectos que precisamos nos atentar para que possamos impulsionar as vendas. É importante definir qual é o seu público-alvo e quais são os produtos que serão oferecidos, que atendam às expectativas desse público. Então, desenvolver promoções é uma boa opção para vendas em datas especiais, ter uma equipe preparada para o atendimento é um fator muito importante também, assim como divulgar seu negócio e os produtos que você fornece, pois, certamente, isso contribuirá para o aumento nas vendas.

A seguir, abordaremos alguns aspectos relevantes para que você possa impulsionar as vendas no Dia dos Namorados. Vamos lá?



Como impulsionar as vendas no Dia dos Namorados?



Você já deve ter parado para pensar sobre qual a melhor estratégia para impulsionar as suas vendas, e uma boa tática é **utilizar uma data comemorativa como estratégia de atração para elevar os resultados do seu negócio**. O Dia dos Namorados é uma data que gera um aumento nas vendas, mas, para que se alcance o sucesso esperado, é importante observar alguns passos que, certamente, farão a diferença para a sua empresa. Confira!

1º Passo: Planejar

Planejar é uma etapa importante para impulsionar as vendas, pois é preciso estar preparado, sendo assim, comece verificando o estoque e selecionando itens de destaque. Depois, organize o estoque para que os produtos não se esgotem antes do esperado, evitando, assim, a decepção dos clientes. Uma boa estratégia, também, é desenvolver **kits de Dia dos Namorados**, pois costumam atrair clientes.



2º Passo: formas de pagamento



A cada dia, surgem novas formas de pagamento, e aderir a essas formas pode fazer muita diferença no momento de vender. As formas mais utilizadas, atualmente, são: dinheiro, Pix, boleto, cartão de crédito e débito. Ter essa variedade de pagamentos pode aumentar as suas chances de vendas, pois o cliente pode não ter o dinheiro em mãos e, com outras possibilidades de pagamento, ele pode concluir a compra.



3º Passo: meios de vendas

Com o avanço da tecnologia, os meios de venda vêm se expandindo, então, é interessante utilizar isso a seu favor. Logo, apostar em WhatsApp Business, páginas no Instagram e Facebook, por exemplo, pode ser uma boa estratégia, pois essas ferramentas podem alcançar um público maior e atrair mais clientes para seu negócio.



4º Passo: atendimento ao cliente

Este passo, se bem executado, lhe trará muitos resultados positivos. É importante ter uma linguagem clara com os clientes, e a agilidade é um diferencial no atendimento também. O bom atendimento ofertado em uma data como o Dia dos Namorados pode fazer com que os clientes voltem a comprar e indiquem o seu negócio para outras pessoas, trazendo, assim, mais clientes para a sua loja.



5º Passo: brindes e promoções

Apostar em brindes e promoções de Dia dos Namorados pode ser uma boa estratégia para atrair clientes e vender mais. Mas lembre-se de estudar o custo-benefício para que a estratégia não vire prejuízo. É importante desenvolver um calendário promocional, para que seja aplicado no decorrer do ano, dessa forma, será mais fácil executar o planejamento. Lembre-se de que, ao desenvolver as promoções e brindes, é importante pensar no que agrada o seu público-alvo, para tornar a promoção ou o brinde mais atrativos.

Esses são alguns passos que você poderá seguir para melhorar suas vendas e alavancar o seu negócio. Para cada um desses passos são importantes e reflita sobre como eles podem ser aplicados no seu cotidiano profissional.



Abordamos aqui alguns passos e dicas para você alavancar as suas vendas em datas comemorativas como o dia dos namorados. Tente aplicá-los sempre em conjunto para um melhor resultado.

Lembre-se, também, de planejar as suas vendas com antecedência sempre, para ter tempo de organizar sua equipe, seu estoque e, assim, conseguir ter um sucesso maior.

Esperamos que tenha aproveitado e adquirido conhecimentos para aplicá-los no seu negócio. Até a próxima!



FICOU COM ALGUMA DÚVIDA?
ENTRE EM CONTATO COM O
SEBRAE PELO 0800 570 0800.