DICAS PARA VENDER MAIS NA PÁSCOA

A Páscoa, apesar de muito relacionada a chocolate e ovos decorados, tem um sentido muito amplo. Essa data celebra a renovação e é uma boa oportunidade para você renovar suas estratégias de vendas!

O grande apelo da Páscoa é a paixão por chocolates, que leva a uma busca intensa pelos melhores tipos, preços, modelos e sabores. Mas não é só de chocolate que vive a Páscoa: esse é o principal chamariz, mas pode escoar o estoque de outros produtos que colaboram no tradicional do feriado bíblico, como bichos de pelúcia, cestas de café da manhã e tudo o mais que o empreendedor puder pensar.

Mesmo que seu foco comercial não seja o chocolate, produto mais vendido durante esta época, há diversas monetárias de adaptar seu negócio para essa comemoração e envolver seu público. **Pense no que mais você pode oferecer ao seu cliente, além do chocolate**.

Há diversos pontos a serem considerados para elaborar qualquer campanha. Vale a pena pensar com como você pode se destacar em meio aos concorrentes. Antes de tudo, dispor de um bom atendimento é algo que cativa! O cliente não considera o valor e a qualidade do produto apenas para realizar uma compra, mas valoriza a experiência geral que tem em seu estabelecimento.

Deixe as opções à vista, crie um ambiente onde o cliente possa circular à vontade e esteja disponível para atendê-lo atenciosamente sempre. **Outras formas de oferecer mais conforto durante o ato da compra são disponibilizar entregas em domicílio, opções diversas de pagamento, estacionamento com fácil acesso ao local, entre outras comodidades**. Essa soma de fatores ajuda a promover uma experiência agradável para o cliente, fazendo com que ele volte a consumir seus produtos!

Agora, confira as dicas que o coelhinho trouxe para você saber como aproveitar uma das datas mais rentáveis para o comércio.

Dê destaque aos seus produtos

Seja quais forem os produtos que você estiver oferecendo, é importante colocá-los em destaque. Utilize a temática da data e espalhe elementos relacionados à Páscoa, como pegadas de coelho, cestas de ovos e ninhos por todo o espaço, provocando, assim, uma imersão em seu cliente. Os itens mais relacionados a essa data são chocolates em formato de ovos, coelhos e cestas variadas, assim como colombas pascoais, azeite, peixes, carnes brancas, frutas secas e cristalizadas.

Entretanto, **não é necessário trabalhar com alimentos para explorar a temática pascal.** Nesse período, é tradicional a troca de presentes também. Há diversos produtos que podem ser customizados para atender o seu público, como guardanapos e toalhas bordados, acessórios como orelhas de coelho, kits de decoração para ovos, coelhos de pelúcia e muito mais!

Organize uma "caça aos ovos"

Uma excelente dica de imersão de Páscoa é promover uma caça aos ovinhos, ou uma caça ao brinde. Espalhe-os por sua loja e estimule seus clientes a procurá-los. Isso fará seguirem as pistas, como pegadas de coelho ou uma trilha. Essa experiência agradável e diversa, com certeza, será lembrada por seus consumidores e é uma forma de tornar a data especial em todos os momentos, desde a compra dos presentes até a celebração em família.

Uma outra ideia incrível é disponibilizar um espaço infantil para decoração de ovos, com tintas, canetas coloridas, glitter e outros itens para personalização.

Faça seu cliente se apaixonar à primeira vista

É pela vitrine que se conquista o cliente! Capriche na montagem e apele para a temática escolhida. Deixe todo o seu diferencial à vista, como as produtos temáticos, chocolates para degustação, convite à caça aos ovos e o que mais fizer os olhos do seu cliente brilharem.

Ofereça brindes e degustação

Para promover uma boa experiência de compra, ofereça pequenos brindes para seus clientes, como cartões comemorativos para entregar com o presente. O brinde pode ser variável de acordo com o valor gasto pelo cliente na compra. Você pode oferecer bombons, um cartão decorativo, uma embalagem temática, entre outros itens.

Que tal melhorar a experiência ainda mais ao oferecer uma degustação dos produtos da loja? **Você pode oferecer pastéis, ovos de chocolates.** Ofereça, também, outros alimentos relacionados à data, como pães, colombas, bolos, pelesa e vinhos. Para uma degustação completa, prepare seus funcionários para explicarem as características dos produtos, tirarem dúvidas sobre eles e incentivarem os clientes a comprá-los. Também, é importante preparar seu estoque para a demanda, portanto, tenha os produtos que você está oferecendo na degustação disponíveis nas prateleiras sempre, porque o objetivo é despertar nos consumidores o intenção de adquiri-los.

Prepare-se para a demanda!

Tão importante quanto atrair os consumidores para seus produtos é lê-los disponíveis para atender à demanda. Para isso, é imprescindível **ter uma boa gestão de estoque,** independentemente de serem produtos sazonais ou não.

Entretanto, comprar produtos em uma quantidade exagerada por medo de não poder atender a clientela pode gerar prejuízos para seu negócio! Caso isso ocorra, você pode recorrer às queimas de estoque, momento muito aguardado pelos clientes no período após o fim das datas comemorativas. Essa é uma prática muito comum e pode ser pensada o seu favor, caso haja sobra de produtos.

Em contrapartida, comprar uma quantidade muito baixa pode resultar em prejuízo também, afinal, você pode perder vendas. É frustrante para o cliente procurar por algum produto que tenha visto em propagandas e não o encontrar disponível na loja. **Não deixe que a concorrência venda por você!**

Para evitar esses contratempos, **é necessário fazer um bom planejamento e analisar o cenário econômico.** Leve em consideração as experiências de vendas dos anos anteriores e você poderá, então, fazer uma estimativa da quantidade necessária de produtos para atender às necessidades dos seus clientes.

Assim, você pode fazer um investimento seguro no seu estoque.

Agora, coloque todas essas dicas em prática para alavancar suas vendas nesse período comemorativo, mas não se esqueça de reservar um tempo para celebrar com seus familiares e amigos também!

FELIZ PÁSCOA!

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