COMO VENDER MAIS: FESTAS JUNINAS

O Brasil tem um calendário social repleto de datas comemorativas, e os festejos de São João marcam a época do ano em que muitas empresas de varejo e serviços conseguem faturar bem com quem gosta das festas juninas. Para isso, no entanto, é imprescindível saber perceber as oportunidades e aproveitá-las, criando ações de vendas que estejam alinhadas ao que o cliente quer. Quer saber? Então continue conosco!

Origem da festa junina

A festa junina é uma festa comemorada no Brasil todo, que acontece no mês de junho, daí o nome festa junina. Ela foi influenciada pelos portugueses, chegando do Brasil no século XVI. Anteriormente, esta festa era uma prática das igrejas católicas em homenagem a Santo Antônio, conhecido como o santo casamenteiro, a São João, que foi João Batista, o homem que batizou Jesus, e São Pedro, santo padroeiro dos pescadores. Inicialmente, a festa era conhecida como festa de São João ou Festa Joanina (em referência a São João), mas o nome mudou para festa junina, por ser comemorada no mês de junho, conforme mencionado. As festas juninas são comemoradas em toda o Brasil, mas são referências no **Nordeste**, que é onde acontecem as maiores festas juninas do nosso país.

As festas juninas são famosas por danças como a quadrilha, fogueira, trajes caipiras, comidas e bebidas típicas. Conheça, abaixo, algumas comidas típicas:

- bolo de milho
- pamonha
- pastel
- cachorro-quente
- cuscuz
- curau
- pipoca doce/salgada
- pipoca doce
- canjica
- maçã do amor

entre outras

E as bebidas típicas mais conhecidas são: **quentão** e **vinho quente**

Igreja Católica e dias dos santos

Apesar de ocorrerem festas durante todo o mês de junho, para a Igreja Católica, as festas juninas têm datas importantes, sendo **dia 13 de junho, dia de Santo Antônio, 24 de junho, dia de São João e, 29 de junho, dia de São Pedro.**

Impulsionando as vendas em época de festa junina

Confira, a seguir, algumas dicas de como impulsionar suas vendas no período de festa junina. Vamos lá!?

Clima de festa junina

Para começar, é importante entrar no clima de festa junina. Por isso, **euse na decoração**, utilizando bandeirinhas, fogueiras artificiais, balões, trajes caipiras e músicas típicas.

Planejamento

Planejar é um ponto muito importante, comece a se organizar com antecedência, defina quais produtos você irá oferecer e desenvolva estratégias de vendas, utilizando a temática da festa junina.

Inovação

Aproveite o momento para inovar seus produtos, pensando na temática da festa junina, com itens típicos dessa época e uma apresentação adequada para a festividade.

Estoque

Organize seu estoque, para que não faltem produtos, para que seus clientes não fiquem frustrados e, também, se organize para que não sobrem muitos produtos ao final dessa época.

Público-alvo

Defina seu público-alvo, para que você saiba quais produtos oferecer que mais irão agradar seus clientes.

Divulgação e *marketing*

Aposte na divulgação dos seus produtos, de forma personalizada de acordo com a temática da época. Com o avanço da tecnologia, **use e abuse de redes sociais para divulgar o seu negócio** - pois, certamente, isso fará diferença nas suas vendas.

Estratégias

Desenvolva estratégias para atrair seu público-alvo, verifique a melhor forma de alcançar esse público e organize sua equipe para atrair nessa época do ano.

Promoções e ofertas

Essa época do ano é um bom momento para apostar em promoções e ofertas também, mas estude com calma sempre, para evitar prejuízos ao seu negócio e, ao mesmo tempo, para chamar a atenção do seu público-alvo e turbinar suas vendas.

Kits de festa junina

Desenvolver *kits* de festa junina é um bom plano nessa época do ano. **Os kits temáticos sempre atraem um público maior.**

Compras personalizadas

Amplie seu negócio, possibilitando ao seu cliente compras de forma personalizada. Talvez, o cliente não se atreva por *kits* prontos e opte por montar o seu próprio kit, portanto, tenha estoque para oferecer mais essa possibilidade ao seu público.

Atendimento

Treine sua equipe para oferecer aos seus clientes o melhor atendimento possível. A forma como seus clientes são atendidos faz toda a diferença no momento de vender e ampliar as vendas, pois um cliente satisfeito pode trazer mais clientes para o seu negócio.

Essas foram algumas dicas para atrair mais clientes em época de festa junina.

Caso seja possível, oferecer algumas comidas típicas mais simples ou bebidas pode ser um diferencial, como pipoca, bolo, paçoca, quentão, doce de abóbora, canudo frito com doce de leite, entre outras. Isso fica a seu critério.

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

www.sebrae.com.br 0800 570 0800
Sebrae
SEBRAE