COMO VENDER MAIS:

NATAL

Esta é uma época democrática de todas as maneiras. E, assim como não há categorias específicas de consumidores do Natal, todas as empresas podem também faturar mais neste período. Isso porque a festa não se resume aos presentes. Enviável decoração, ceia, um impulso para reformar ou redecorar a casa e receber familiares – o que acaba envolvendo mercados totalmente distintos no mesmo cenário. Por isso, independentemente de qual seja o segmento da sua empresa, vale a pena se preparar para aproveitar essa que é a melhor data comemorativa do ano para a indústria e o comércio.

Significado do Natal

Antes de nos aprofundarmos nas técnicas de vendas, vamos entender o significado do Natal, para que possamos utilizar da melhor forma as estratégias de vendas para essa época do ano tão especial. O Natal é marcado pelo nascimento de Jesus Cristo para os cristãos, mas também é uma data muito celebrada por pessoas não cristãs, e é comemorado no dia 25 de dezembro. Muitas famílias e amigos têm o costume de se reunir na véspera do Natal, no dia 24 de dezembro, para fazer a ceia, com uma mesa farta de comidas típicas dessa data e muitas frutas.

Características do Natal

O Natal também está muito associado ao tão ilustre Papai Noel, figura conhecida não só no Brasil, mas em muitos países do mundo. O famoso velhinho é conhecido por levar presentes às crianças, que ficam eufóricas nessa época do ano, ansiosas pelo que lhes aguarda. Muitos pais gostam de organizar surpresas para os filhos, deixando presentes embaixo das árvores de Natal, e também aproveitam o momento para enfeitar as casas com meias nas janelas ou próximas às chaminés, para colocar guirlandas nas portas e muitos outros enfeites, deixando as casas iluminadas e cheias de vida. Vale ressaltar que isso é feito não somente por pessoas com filhos como, também, pelos amantes dessa época, que adoram o clima natalino.

ESTRATÉGIAS DE VENDAS DE NATAL

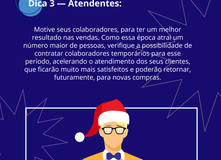
Quando o final do ano vai chegando, logo começamos a pensar nas festas e essa é uma ótima oportunidade para turbinar as vendas, visto que é um momento em que as pessoas gostam de presentear as pessoas amadas, pois é uma época de muita união e afeto. Que tal conferir, a seguir, algumas dicas para que você possa aplicar no seu comércio neste final de ano? Vamos lá!

Dica 1 — Enfeites:

Se queremos atrair a atenção do público, começar com a decoração de Natal é um ótimo primeiro passo. Monte uma árvore de Natal colorida, com muitos pisca-piscas e enfeites natalinos, espalhe gorros de Papai Noel pela sua loja ou empresa, deixando-a muito mais atrativa e alegre. Isso, certamente, fará a diferença para as pessoas que por ali passam.

Dica 2 — Público-alvo:

Definir um público-alvo é uma etapa importante para aumentar as vendas, pois, assim, você conhece quem são seus clientes, quais os gostos e preferências deles e dessa forma, consegue agradá-los mais, podendo incluir produtos que vão chamar a atenção desse público.



Dica 3 — Atendentes:

Motive seus colaboradores, para ter um melhor resultado nas vendas. Como essa época atrai um número maior de pessoas, verifique a possibilidade de contratar colaboradores temporários para esse período, acelerando o atendimento dos seus clientes, que ficarão muito mais satisfeitos e poderão retornar, futuramente, para novas compras.

Dica 4 — Eventos:

Realizar eventos fora da sua loja ou empresa, para aguçar a curiosidade das pessoas, pode trazer muitos clientes para o seu negócio. Lembre-se de manter o clima natalino, pois, nesse período do ano, as pessoas estão mais sensíveis quanto a isso. Como exemplo de ideias de eventos, temos os corais natalinos, as campanhas de doações e até *workshops* relacionados a temas do Natal.

Dica 5 — Ofertas e promoções:

Aproveite esse período movimentado, que já é uma época de aumento nas vendas, e divulgue promoções e ofertas para chamar ainda mais atenção dos clientes, afinal, quem não gosta de uma promoção, não é mesmo?

Dica 6 — Fidelidade:

Outra boa estratégia é fidelizar seus clientes. Aproveite essa época do ano para criar cupons de descontos a partir de um valor e de compras. Cartões de fidelidade também são uma boa pedida e podem funcionar assim: após um número X de compras, o cliente ganha algum desconto ou algum brinde. Enfim, vale usar a criatividade.

Dica 7 — Redes sociais:

As redes sociais são ótimas ferramentas, nos dias de hoje, para ampliar as vendas. Você pode utilizá-las para divulgação dos seus produtos por meio de *posts* e *stories*. É interessante, para esse período do ano, lançar sorteios em que as pessoas precisam marcar outras pessoas na sua publicação e precisam divulgar o sorteio nas próprias redes sociais. Esse é um ótimo investimento de *marketing*.

Agora que você conheceu algumas estratégias de vendas, aplique-as na sua loja ou empresa para aumentar suas vendas e lucrar ainda mais nesse período. Desejamos boas vendas a você!

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