COMO VENDER MAIS

DIA DOS PAIS

O Dia dos Pais é uma data comemorativa que traz muitas oportunidades para o comércio, mas é preciso traçar estratégias para aproveitá-la da melhor forma e obter bom rendimento!
Ao se preparar para vender mais no Dia dos Pais, lembre-se que, além dos produtos e serviços comercializados, você precisa construir uma boa visão de negócios, que seja clara para as equipes que trabalham com você e para os clientes que consomem sua marca, e propor estratégias não convencionais de marketing, comunicação, vendas e atendimento.

É uma tradição celebrar a importância de nossos familiares, e datas como o Dia dos Pais, Dia das Mães e Dia das Crianças costumam aumentar, exponencialmente, as vendas em diversos setores. É possível elaborar campanhas direcionadas ao tema de cada data comemorativa, atraindo a atenção dos consumidores e garantindo bons resultados para seu negócio. Dessa forma, traçar estratégias específicas para cada celebração é o primeiro passo. Além de multiplicar as vendas, a comemoração traz outras ações importantes como a fidelização de clientes e o destaque da marca entre as concorrentes.

Veja, a seguir, os pontos a serem considerados em seu planejamento estratégico

7 DICAS INFALÍVEIS PARA VENDER MAIS

1. Liste os produtos mais procurados nessa data

Essa é uma das datas mais aguardadas pelos filhos como uma oportunidade de materializar todo o carinho e a gratidão por seus pais. Você, com o seu negócio, tem a chance de ajudar o seu consumidor a concretizar esse momento criando ações direcionadas aos produtos mais procurados nessa época.
Confira a lista a seguir:

- Roupas e acessórios, como cintos e carteiras.
- Produtos de cuidado masculino, como perfumes e hidratantes.
- Eletrônicos e informática.
- Bebidas.
- Smartphones e acessórios.
- Produtos para saúde.
- Calçados.
- Itens para churrasco.
- Acessórios para automóveis.

É possível notar que a lista é composta de itens diversos, criando uma gama de possibilidades que você pode oferecer ao seu cliente. Entretanto, é importante apresentar as melhores opções aos seus clientes, para que realizem uma compra satisfatória aumentando, assim, a possibilidade de recompra.

2. Elabore kits de produtos

Outra excelente estratégia é aumentar o ticket médio da loja oferecendo kits temáticos direcionados às datas comemorativas específicas. Esses kits fazem com que o seu cliente adquira um presente mais completo que, certamente, surpreenderá quem irá recebê-lo. Logo, dar a opção de montar um kit personalizado na loja é uma forma de estimular o seu cliente a adquirir mais produtos também, pois são escolhidos especialmente para o presenteado.

Portanto, selecione produtos relacionados que permitam fácil combinação, mas que possam ser personalizados também, como em um kit de cuidados pessoais que pode conter hidratante, loção pós-barba, perfume, entre outros, mas que pode ter as fragrâncias escolhidas pelo próprio cliente. Ao oferecer kits e condições especiais de pagamento, você, com certeza, conquistará seus consumidores e aumentará as chances de vendas.

3. Ofereça vale-presente

O vale-presente pode ser de grande ajuda para seus clientes mais indecisos ou para os que buscam um presente de última hora! Se você possui uma loja on-line, este pode ser um ótimo recurso também para quem quer presentear à distância, dando a liberdade para que o presenteado escolha o presente e receba em seu endereço. É uma maneira prática e certeira para agradar alguém especial.

É importante oferecer vale-presente com valores variados para atender a todos os consumidores.

4. Crie um ambiente imersivo

Para deixar o seu cliente com o espírito da comemoração, adicione ao ambiente elementos relacionados à data comemorativa. Isso vale tanto para sua loja física quanto para on-line! Para isso, é preciso se planejar antecipadamente para criar um ambiente atrativo.

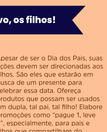
Crie uma experiência de compra agradável que possa ser compartilhada entre pais e filhos. Além da decoração com a temática de Dia dos Pais, você pode oferecer uma fotografia em família na realização da compra. Dessa forma, você fará parte de uma lembrança especial de seus clientes e aumentará as chances de fidelização.

5. Inicie sua ação antecipadamente

É certo que a véspera das datas comemorativas tem um maior fluxo de clientes nas lojas, pois muitos consumidores deixam para comprar o presente na última hora. Para atender a essa demanda elevada, prepare sua equipe e seu estoque!
Apesar disso, não deixe para iniciar sua ação apenas na véspera do Dia dos Pais. Planeje-se antecipadamente para conseguir colocar todas as estratégias em prática e obter vendas satisfatórias.

6. Invista no *marketing* digital

A internet é uma ferramenta aliada na hora de divulgar seus produtos. Muitos consumidores pesquisam opções de presentes on-line antes de realizarem as compras. Dessa forma, desenvolva estratégias e atualize suas redes sociais com as ações previstas para o Dia dos Pais para alcançar visibilidade.
Mas tenha atenção! Conte com profissionais experientes em e-commerce para elaborar campanhas digitais. Cada plataforma tem suas especificidades e formatos de publicidade que despertam a atenção do público para levá-lo até a sua loja.



7. Foque no público-alvo, os filhos!

Apesar de ser o Dia dos Pais, suas ações devem ser direcionadas aos filhos. São eles que estarão em busca de um presente para celebrar essa data. Ofereça produtos que possam ser usados em dupla, tal pai, tal filho! Elabore promoções como "pague 1, leve 2", especialmente, para pais e filhos que compartilham do mesmo gosto.

Agora que você teve acesso às melhores dicas para alavancar suas vendas, aproveite a oportunidade de elaborar suas estratégias antecipadamente!
Pesquise referências de ações de sucesso no mercado e se prepare para uma explosão de vendas. Lembre-se: são importante quanto atrair novos clientes é ter ações estratégicas para fidelizá-los e garantir a possibilidade de novas compras. Coloque seu conhecimento em prática e boas vendas!

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

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