

Como vender mais:

# Halloween

Popularmente conhecido como Dia das Bruxas, o **Halloween** é comemorado no dia 31 de outubro, sendo uma das datas mais divertidas do ano. Essa data ganha mais destaque em países como Estados Unidos, Canadá, Nova Zelândia, dentre outros, porque, nessas culturas, é comum as crianças baterem nas portas da vizinhança fantasiadas pedindo “doces ou travessuras”. Porém, apesar de ser um evento mais popular nos outros países, aqui, no Brasil, essa data vem ganhando cada vez mais espaço. Ano após ano, as pessoas fazem festas à fantasia para comemorar a data. E, assim, surgem as oportunidades de vendas.

É sobre isso que vamos falar neste material! Vamos falar sobre algumas dicas valiosas de como gerar ainda mais lucro no Dia das Bruxas para você aplicar no seu negócio.

Vamos lá!

1.

## Decoração e personalização

É difícil pensar em **Halloween** e não pensar em uma decoração. O Dia das Bruxas pede que a decoração tenha atenção especial, afinal, a data é sobre diversão e fantasia, e você não pode ficar de fora! Personalizar e decorar o ambiente do seu comércio é uma forma de atrair clientes para a sua loja, despertar a curiosidade de entrar e conhecer, ou seja, essa ação gera novas vendas, e você vai se diferenciar do seu concorrente.

2.

## Halloween nas redes sociais

As redes sociais são ferramentas do lojista para motivar o cliente a comprar. A data a ser comemorada traz um tema por trás que pode ser explorado criando conteúdos relacionados a ele, o Dia das Bruxas. Assim, você vai incentivar seus clientes a comprar os produtos ou serviços oferecidos pela sua empresa durante essa data. Aproveite para impulsionar publicações, pois isso vai ajudar você a aumentar suas vendas.

3.

## Temática até nas comunicações

Ser divertido com seus clientes gera presença da marca. Por isso, a **sua comunicação deve estar ligada com o tema do dia comemorado**, no caso, Dia das Bruxas. Aproveite para encantar mais clientes promovendo diversão na experiência de compra.

4.

## Engajamento

Se relacionar com os seus clientes é muito importante, inclusive, deve-se aproveitar esse momento para fidelizá-los. Para isso, conheça algumas ideias do que você pode fazer para promover engajamento: competição de fantasias, melhor vídeo, melhor decoração, melhor foto. Abra para votação do público e ofereça prêmios para os mais votados.

5.

## Promoções

Quando pensamos em datas comemorativas, a primeira expectativa dos consumidores, com toda a certeza, são as oportunidades de compras que vão surgir com ofertas e condições especiais. Por isso, **é essencial que você se planeje para saber quais estratégias de descontos vai adotar nesse dia.**

6.

## Venda de produtos temáticos

Sempre tem aquele item que se destaca nas vendas em dias comemorativos. Pesquisar e adaptar o seu estoque ao que mais se compra é imprescindível para o seu cliente não procurar o seu concorrente. **Kits de festa ou decoração, doces e fantasias para todas as idades são algumas oportunidades de venda para aproveitar no Dia das Bruxas.**

7.

## Crie cupons de desconto exclusivos para a data

Cupons de desconto são uma ótima forma de atrair seu cliente e criar o interesse de compra. **Os cupons são bem-vistos pelos consumidores.** Utilizar os cupons em uma data específica como essa dará um toque especial e o seu cliente terá ainda mais motivos para optar em realizar a compra na sua loja.

Com essas dicas, você já sabe por onde começar.

Agora é hora de colocar em prática tudo o que aprendeu, adaptando ao seu modelo de negócio e fazendo com que a sua empresa venda muito mais durante essa data.

# Boas vendas!

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

www.sebrae.com.br 0800 570 0800

Sebrae

SEBRAE