

COMO PREPARAR A MINHA EMPRESA PARA O SÃO JOÃO?

A Festa de São João, também conhecida como Festa Junina ou Julina, é a Segunda maior manifestação cultural e festiva do país, atrás apenas do Carnaval. Para as empresas que buscam se destacar nessa época do ano, é preciso se preparar e conhecer as principais ferramentas comerciais para aproveitar ao máximo o que a data tem a oferecer.

A indústria e o comércio varejo estão entre os principais beneficiados com a data, mas há outros setores que também podem aproveitar as festividades juninas. O setor hoteleiro também é impactado com o aumento da demanda pelos seus serviços.

Dicas para aproveitar o São João e aumentar as vendas no período festivo.

COMO ORGANIZAR A VITRINE PARA O SÃO JOÃO?

O São João combina uma série de elementos únicos, como as bandeirolas, comidas típicas, vestimentas caipiras, fogueiras e figuras religiosas, representadas pelo próprio santo padroeiro da festa. Por isso, mostre aos consumidores que passam pela sua vitrine que seu negócio está em sintonia com a data, dando um clima mais amigável ao empreendimento.



COMO VENDER MAIS NO SÃO JOÃO?

Quer vender mais nessa época do ano? Há formas dinâmicas e simples de aumentar suas vendas:



Crie uma experiência acerca da festa. Ofereça quitutes e comidas típicas dessa época do ano para os seus clientes;

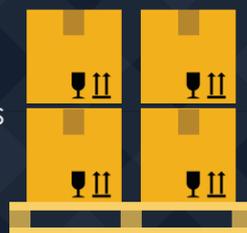
Faça promoções. Use a criatividade e utilize nomes como "Arraiá das Ofertas", "Promoção de São João" ou algo que remeta à época festiva;



Tenha parcerias. Outras empresas podem te ajudar, principalmente se o seu negócio não está diretamente ligado à festa.

COMO PREPARAR MEU ESTOQUE PARA O SÃO JOÃO?

O estoque para o São João é uma das principais preocupações, principalmente no varejo. Para que nada saia errado durante as vendas neste período, é preciso se concentrar em alguns detalhes, como:



Faça um comparativo de como foram as vendas no último São João, em relação aos anos anteriores;

Caso ainda não tenha feito campanha para o São João, avalie a saída do estoque em outras datas similares, como Natal e Carnaval;



Antecipe-se. Ter um estoque preparado, e estar sempre atento à conservação e validade dos produtos evita prejuízos e maximiza os lucros.