

PROMOÇÃO DE PRODUTOS EM ESTOQUE, POLÍTICA DE TROCAS E VENDAS ADICIONAIS

Promoção, troca, vendas, são assuntos que sempre vão fazer parte do dia a dia de um empreendedor.



PROMOÇÃO NO ESTOQUE

Vender determinados produtos a preços mais baixos é uma boa estratégia de atração do cliente, e ainda ajuda a liquidar o estoque que está parado.

Porém, essa precisa ser uma ação planejada: limitar a estratégia a redução do preço, nem sempre é a melhor tática, o consumidor pode entender que a marca está tentando “se livrar” do produto.

É interessante pensar em outras ações, como, por exemplo: oferecer descontos proporcionais ao valor da compra, itens ou quantidade de produtos adquiridos. Criar uma promoção onde a cada valor em compras, o cliente adquire o produto com preço promocional ou ganha um brinde. Sempre associando essa promoção a uma compra.



VENDAS ADICIONAIS

A estratégia de aumentar as vendas através das promoções, possibilita também, a efetivação de vendas adicionais, ou seja, efetivar vendas que não estavam previstas ou planejadas pelo cliente. Se ele não tinha a intenção de realizar essa nova compra, é importante apresentar os benefícios com a nova aquisição.



POLÍTICA DE TROCAS

Qualquer empresa que trabalhe com vendas precisa estar preparada para agir em situações de trocas ou devoluções de produtos, tendo uma política clara sobre isso. De acordo com o Código de Defesa do Consumidor, o cliente tem até 30 dias para trocar produtos com defeito em caso de bens não duráveis. Para bens duráveis, esse prazo se estende para 90 dias.



Cada empresa pode estabelecer suas regras, observando sempre dois pontos: a transparência da política de trocas e devoluções, e o seu alinhamento com o que está previsto no Código de Defesa do Consumidor.