10 DICAS PARA VENDER MAIS EM DATAS COMEMORATIVAS

Datas comemorativas são uma última oportunidade para posicionar a imagem da sua empresa e aumentar as vendas! Mas, para atuar de maneira eficiente, é necessário ter estratégias de planejamento e ação. Importante nunca perder o momento de conversar com potenciais clientes e com aqueles que já conhecem o seu negócio.

Vamos lá? Confira algumas dicas!

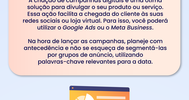
1 ACOMPANHE O CALENDÁRIO SAZONAL

As datas comemorativas do calendário precisam estar bem marcadas! Por isso mesmo, planeje tudo com antecedência para valorizar seu produto ou serviço, com muitas ofertas e oportunidades que o seu negócio tem a oferecer.

Por exemplo, se você trabalha com doces, que tal aproveitar a Páscoa e o Dia dos Namorados como datas datas?

Atenção redobrada ao calendário a ser trabalhado! Sempre busque associar o seu segmento de atuação a datas relevantes.

E nunca esqueça: quem pode ter interesse? De que forma anunciar? O que oferecer? Vê a dica!



2 USE AS REDES SOCIAIS

Ter presença nas redes sociais é essencial para divulgar e, por consequência, vender mais. Invista na criação diária de conteúdos nas principais plataformas.

Em datas comemorativas, poste mensagens temáticas para os clientes e aproveite o momento certo para divulgar.

3 CRIE CAMPANHAS DIGITAIS

A criação de campanhas digitais é uma ótima solução para divulgar o seu produto ou serviço. Essa ação facilita a chegada do cliente às suas redes sociais ou loja virtual. Para isso, você poderá utilizar o *Google Ads* ou o *Meta Business*.

No hora de lançar as campanhas, planeje com antecedência e não se esqueça de segmentá-las por grupos de anúncio, utilizando palavras-chave relevantes para a data.

4 ACOMPANHE O DESEMPENHO EM TEMPO REAL

Além de iniciar as campanhas, é essencial que haja um acompanhamento. Para isso, utilize os recursos do *Google Ads* ou do *Meta Business*, e, de acordo com o objetivo da empresa para a data, faça a monitorização das campanhas.

Por exemplo, se sua meta é adquirir novos clientes, acompanhe o número de impressões e de novos acessos.

5 PROMOÇÕES E DESCONTOS

Mesmo que as datas comemorativas muitas vezes já estejam atreladas ao ato de presentear, criar promoções atrativas para as seus clientes aumentam as chances de vender mais. Afinal, em temporada de festa, todo mundo procura mais opções, pois há o interesse em viajar, divertir-se ou até mesmo descansar.

Com isso, mais ofertas e compras podem acontecer. Os negócios podem ficar bem movimentados!

Por isso, aposte em cupons de desconto, *cashback*, combos ou frete grátis por tempo limitado.

6 PLANEJE A DIVULGAÇÃO

Seja em lojas virtuais ou físicas, planejar a decoração temática é uma ótima maneira de divulgar o seu produto e estimular o cliente a comprar.

Na *Internet*, adicione aos seus posts, sobre os produtos, elementos que remetam à data e utilize palavras-chave como "Promoções do Dia das Mães", "Ofertas do Dia do Consumidor" etc.

Na loja física, decore o local com balões, banners, adesivos e objetos que representem a temática. Monte promoções e kits especiais para a data.

7 OFEREÇA SUPORTE NO ATENDIMENTO

A qualidade do seu serviço de suporte é um fator determinante para concretizar a venda. Isso porque a consumidor poderá ter dúvidas ou dificuldades na hora de realizar a compra, seja ela de forma online ou presencial.

É sempre bem ter profissionais treinados para auxiliar o cliente, tirar suas dúvidas, conversar ou até fazer sugestões dos melhores produtos ou serviços.

Importante lembrar que o suporte ao cliente é uma jornada, ou seja: envolve o antes, a realização da venda e o pós-venda.

Acompanhar o cliente em todas as fases faz a diferença!

8 TENHA VÁRIAS OPÇÕES DE PAGAMENTO

Ampliar as formas de pagamento é uma ótima maneira de aumentar a possibilidade de vendas. Isso porque, quando o cliente não quiser ou não puder utilizar o cartão de crédito, terá outras opções de fazer sua compra.

Então, se houver a possibilidade, invista em diversificar as formas de pagamento, como o Pix, Paypal, Mercado Pago ou via boleto.

9 CONHEÇA A PERSONA DO SEU CLIENTE

Tão importante quanto planejar promoções e divulgações é conhecer o seu público. De quais serviços e produtos ele mais gosta e procura? Que experiências interessantes estabelecer com ele?

Ao entender essas necessidades e expectativas, direcionar a divulgação fica bem mais fácil!

Por exemplo, se seu público é majoritariamente feminino e gosta de consumir cosméticos, invista em campanhas sazonais voltadas a esse tipo de produto. Já se você tem uma barbaria com um público masculino, aposte em promoções de cortes de cabelo para datas como o "Dia dos Pais".

10 ENVIE E-MAIL MARKETING TEMÁTICO PARA OS CLIENTES

O *e-mail marketing* é uma alternativa complementar para além das divulgações das redes sociais. Com ele, sua empresa poderá manter contato com clientes que já compraram anteriormente.

A partir disso, você poderá planejar disparos nas datas sazonais com mensagens sobre o tema, sugestões de presentes e até mesmo promoções. Dessa forma, o cliente se sentirá mais próximo e sempre lembrará de voltar!

Vai como ter uma estratégia de planejamento é essencial para impulsionar o posicionamento da sua marca no mercado!

Agora que você já sabe o que fazer, é só partir para as vendas!

Fontes: Pagar.me, Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Serasa Experian

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