



COMO AUMENTAR
SUAS VENDAS DE
PRESENTES



BOASVENDAS

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	3
1 – Identificando o seu cliente.....	4
2 – Planejamento.....	5
3 – Organização.....	6
4 – Treinando sua equipe.....	7
5 – Presentes Criativos.....	9
6 – Trabalhando o seu diferencial.....	11
7 – Preço.....	12
SOBRE A UATT?.....	13

INTRODUÇÃO

Sabemos que o melhor momento para vender presentes são em datas comemorativas como dias das mães, dias dos namorados, dia das crianças e natal, mas e fora dessas datas, como fazer para aumentar suas vendas?

Na maioria das vezes os varejistas acabam agindo por impulso, e acabam realmente se prejudicando com as oscilações de vendas. Esse é fator que acontece frequentemente no varejo, mas lembre-se agir não é a melhor solução.

Existem formas funcionais para que possamos reverter a situação, gerando assim novas oportunidade de negócios e o aumento das vendas. E para colaborar com o seu crescimento a [Uatt?](#) desenvolveu esse e-book com 7 Dicas para aumentar suas vendas de presentes.

Boa leitura!

1 - IDENTIFICANDO O SEU CLIENTE

Sua empresa já sabe os perfis dos clientes que realmente compram presentes com frequência?

Saber identificar o público que a sua empresa deseja atingir deve ser o item principal para que você possa dar início à reestruturação na sua **estratégia de vendas fora datas sazonais**.

Sem essa identificação suas estratégias e ações de marketing estando ou não em datas sazonais, podem ser totalmente em vão, sem gerar retorno financeiro algum para o negócio.

Algumas definições essenciais para identificar o seu público alvo:

- Classe social;
- Faixa etária;
- Comportamento;
- Gênero;
- Gostos e sonhos e
- O que o motiva a comprar presentes.

Todos esses itens precisam ter uma resposta de acordo com o seu negócio e com a linha de presentes que você deseja vender.

2 - PLANEJAMENTO

O que você acha de sair comprando produtos e colando na sua loja sem planejamento algum acreditar que tudo vai vender? A famosa compra por impulso, empolgação e por falta de planejamento.

Não, isso não funciona!

A falta de planejamento é um dos principais motivos pelos quais as empresas acabam não se mantendo por muito tempo no mercado, segundo Pesquisa realizado pelo [Sebrae](#) em 2014, 55% das empresas fecham antes do seu 1º ano de vida, por falta de planejamento.

Agora que você já sabe a importância do seu planejamento, que tal dar início ou revisar o da sua empresa?

3 - ORGANIZAÇÃO

Sua loja está organizada? Seu cliente consegue encontrar e se identificar com os produtos pelo qual ele estava à procura?

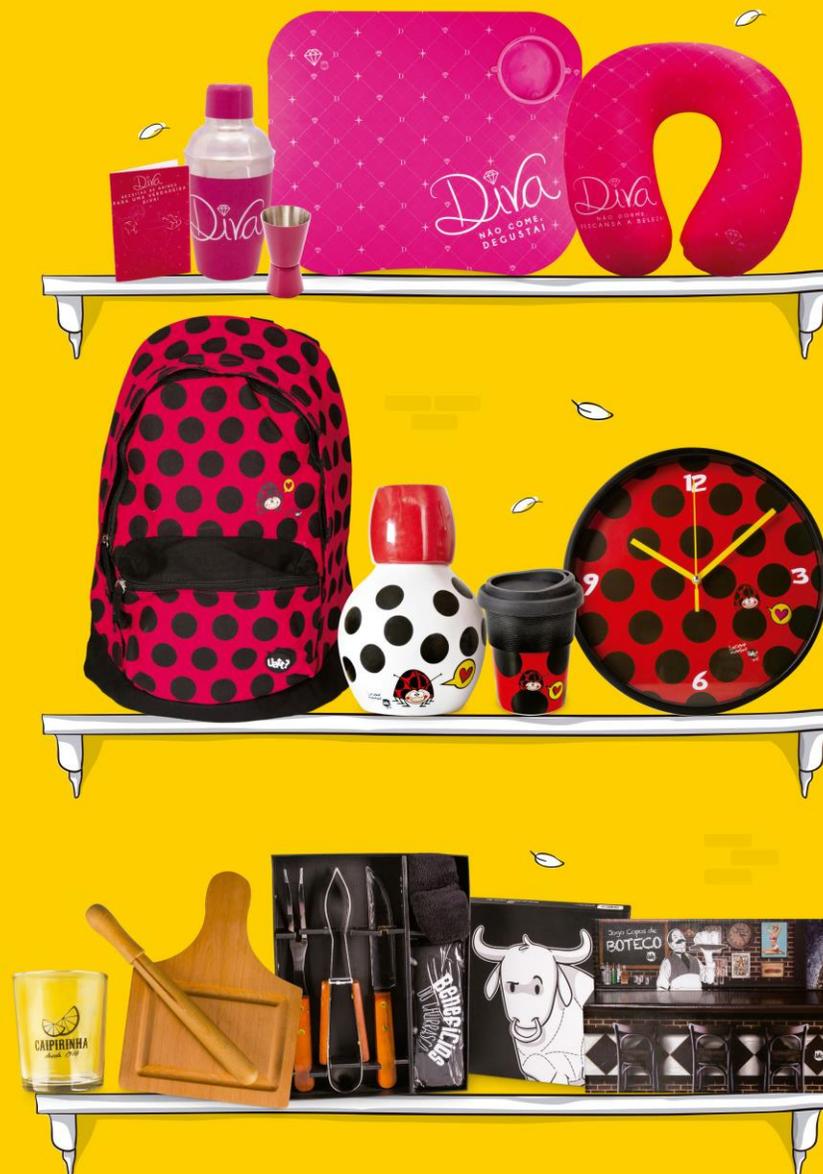
Mais do que vender produtos em quantidade e aumentar seu faturamento, sua loja precisa estar organizada, para que além da venda de um presente, ela possa vender uma experiência ao seu cliente, a experiência de presentear alguém com algo criativo, inovador e de qualidade.

Um bom exemplo para que você possa entender o conceito de “mais do que vender um produto, é vender uma experiência ou um momento para o seu cliente”, é a Uatt? ela não vende produtos, ela vende momentos! Seus produtos são separados e organizados por diversos momentos, assim o cliente consegue se identificar o momento em que ele se encontra e o qual ele deseja presentear uma pessoa querida.



Essa experiência pode ser proporcionada para o seu cliente, desde o primeiro impacto que ele tem de sua loja, que começa pela vitrine, a exposição dos seus produtos nela e o tema em que está sendo usado.

Leia também: [Como montar uma vitrine para o dia dos pais](#)



4 – TREINANDO SEUS COLABORADORES

Seus colaboradores conhecem todas as funcionalidades e vantagens do seu produto?

O treinamento dos produtos para os seus colaboradores é fundamental para o aumento de suas vendas. As exigências dos clientes estão cada vez maiores, e quanto mais informações seus colaboradores conseguirem passar para os seus clientes, maior será a probabilidade de vendas.

As informações necessárias que os seus colaboradores precisam saber são:

- Fornecedor;
- Composição do produto (tipo de material);
- As funcionalidades;
- Tipo de flores (em caso de floriculturas);
- Tempo de floração (em caso de floriculturas);
- Cuidados para a prevenção do produto e
- Vantagens (argumentos que agreguem valor ao produto).

5 – PRESENTES CRIATIVOS

Você sabia que uma das probabilidades da queda de venda pode estar atrelada a falta de novidades em sua loja?

Atualmente os clientes compram presentes para surpreender alguém, mas antes que isso aconteça, a função da sua loja de presentes é surpreender ele, fazendo com que o mesmo tenha certeza que sempre que precisar de um presente inovador e criativo, ela vai poder contar com você.



Muito mais do que vender apenas presentes, quando sua loja começa a trabalhar com presentes criativos, ela começa a vender emoção, sorriso e momentos especiais. Assim como a UATT? proporciona isso para seus clientes, você também pode proporcionar aos seus.

Alguns clientes que já revendem os produtos da Uatt? comprovam a experiência positiva de vender produtos criativos.

“Tenho com a Uatt? uma parceria de sucesso. Os produtos são incríveis e combinam com minha floricultura, em 6 meses já tive aumento de 40% em minhas vendas!”

Proprietária da Floricultura Gigi Flores – Fortaleza / CE

Leia também: [10 Vantagens de vender presentes criativos](#)

6 – TRABALHANDO O SEU DIFERENCIAL

Trabalhe o seu diferencial para se destacar diante de seus concorrentes, o seu diferencial pode estar no preço, qualidade dos produtos, atendimento e inovação. Dar foco em um delas pode fazer a diferença no momento de decisão de compra do seu cliente.

Após seguir os passos anteriores e definir o seu público alvo, ficará mais fácil escolher e aprimorar o diferencial da sua loja de presentes.

7 – PREÇO

Sabemos que promoções realmente chamam a atenção dos clientes, mas temos que saber até onde podemos baixar os preços e se ainda na promoção vamos conseguir ter uma lucratividade.

Escolha vender presentes com uma margem de lucro considerável, assim como os presentes criativos da Uatt? que muitas lojas multimarcas já revendem e conseguem ter uma margem de **lucro de até 60%**, trabalhando com o preços sugeridos padrão da Uatt?.

Boas vendas!!!

Sobre a

Somos jovens, pois vivemos de bem com a vida, aproveitando cada momento. Somos divertidos, dinâmicos e surpreendentes.

Nos reinventamos a cada dia e valorizamos o nascer de cada sorriso, cada expressão positiva e sincera. Somos vivos como a natureza.

Somos encantadores e nos encantamos com o nosso trabalho. Somos flexíveis e nos adaptamos às mais diversas situações. Somos descontraídos e afetuosos, pois acreditamos que, assim, espalharemos coisas boas e construiremos um mundo melhor.

Cultivamos nossos valores, nossa história e nossa trajetória de maneira emocionante e envolvente.