



BOAS VENDAS

COMO VENDER MAIS EM SUA PAPELARIA



SUMÁRIO

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

INTRODUÇÃO

Quando falamos em papelaria, logo pensamos no início do “volta às aulas”, época em que o faturamento destas lojas costuma ser maior do que o do restante do ano. Mas passado este período, como ficam as vendas?

Para muitos lojistas, sabemos que a situação acaba ficando complicada: as vendas diminuem consideravelmente, e a preocupação aumenta, afinal, para que um negócio seja sustentável, o ideal é que as vendas aconteçam o ano todo, e não só no início.

Algumas tomadas de decisões são fundamentais para que o dono de papelaria possa gerar novas oportunidades de negócios, e para que loja não dependa apenas do período de volta às aulas para aumentar as vendas.

Por isso, e para colaborar com o seu crescimento, nós da Uatt? desenvolvemos esse Guia Rápido com 7 dicas como vender mais em sua papelaria.

Boa leitura!

1 - IDENTIFICANDO O SEU CLIENTE

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

A resposta mais óbvia seria dizer que seu público alvo é composto por estudantes. Ok, mas quais estudantes? De crianças do pré-escolar, do ensino fundamental, médio ou universitários? De que classe social pertencem? Qual é o poder de compras da família? Que outros aspectos influenciam a vida dele? Enfim, você pôde perceber que diversas características podem descrever a sua clientela.

Saber identificar o público que a sua empresa deseja atingir deve ser o item principal para que você possa dar início à reestruturação da sua **estratégia para vender o ano todo**, e não depender apenas do período de “volta às aulas”.

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 seu negócio.

Algumas definições são essenciais para identificar o seu público alvo, como:

- 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 produtos que você deseja vender.

2 - PLANEJAMENTO

O que você acha de sair comprando todos os produtos que estão em alta no mercado, e na moda entre os seus clientes, e ir colocando em sua loja? Será que venderiam fácil?

Nem sempre isso vai dar certo!

A famosa “compra por impulso e empolgação” é bastante conhecida entre os lojistas, e é uma prática que deve ser evitada. Não adianta acreditar que os produtos adquiridos sem planejamento vão vender facilmente. Mesmo os itens mais famosos do mercado precisam de uma estratégia de vendas para que possam trazer todo o lucro potencial.

Na verdade, a falta de planejamento é um dos principais motivos pelos quais as empresas acabam não se mantendo por muito tempo no mercado: segundo pesquisa realizada 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 papelaria está organizada? Seu cliente consegue encontrar e se identificar com os produtos pelos quais ele estava procurando?

Mais do que vender produtos em quantidade e aumentar o seu faturamento, sua loja precisa estar organizada, para que além da venda de materiais escolares, ela possa vender uma experiência de consumo completa ao seu cliente.

Para que você possa entender o conceito de “mais do que vender um produto, é necessário vender uma experiência ou um momento para o seu cliente”, basta entender o exemplo da [Uatt?](#), que não vende apenas produtos, mas também vende momentos! Seus produtos são separados e organizados em categorias denominadas “momentos”. Deste modo, o cliente consegue perceber com qual momento ele se identifica, ou qual momento combina mais com a pessoa que ele deseja presentear.

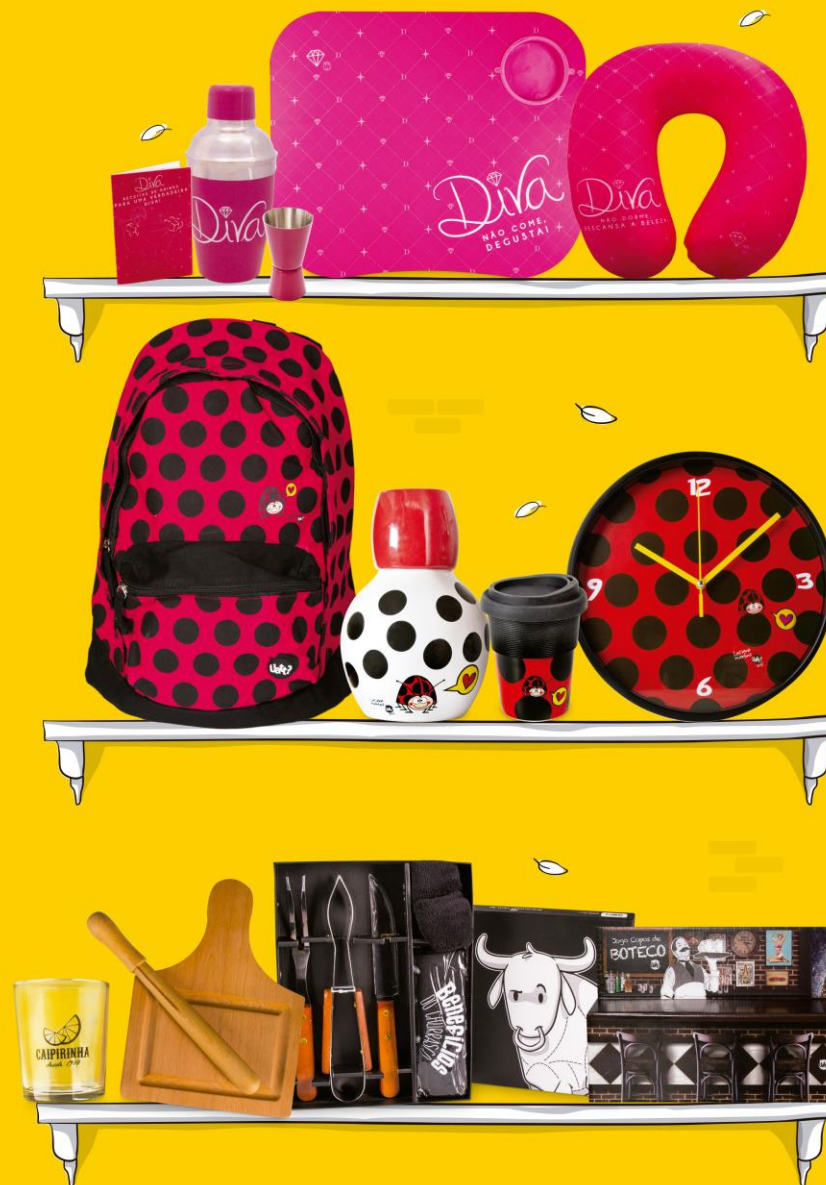
Pense nisso!

Leia também: [Zona quente e zona fria – como criar em sua loja.](#)



Essa experiência pode ser proporcionada para o seu cliente, desde o primeiro contato 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 marcas, 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 principais informações que os seus colaboradores precisam saber são:

- Fornecedor;
- Composição do produto (tipo de material);
- As funcionalidades;
- Modelos;
- Cuidados para a prevenção do produto e
- Vantagens (argumentos que agreguem valor ao produto).

Leia também: [Técnicas de atendimento para vender mais](#)

Muito mais do que vender apenas itens de papelaria, 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.

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



6 – TRABALHANDO O SEU DIFERENCIAL

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

Após seguir os passos anteriores, ficará mais fácil escolher e aprimorar o diferencial da sua loja papelaria.

7 – PREÇO

Sabemos que promoções realmente chamam a atenção dos clientes, mas temos que entender até onde é possível baixar os preços sem perder grande parte do lucro - ainda que nas promoções.

Escolha vender produtos com uma margem de lucro considerável, para o seu retorno de investimento não seja prejudicado. Os presentes criativos da [Uatt?](#), por exemplo, que muitas lojas multimarcas já revendem, 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.