

AUMENTE AS VENDAS DA SUA FLORICULTURA



Sumário

INTRODUÇÃO.....	3
1 – Identificando o seu cliente.....	4
2 – Planejamento.....	5
3 – Organização.....	6
4 – Concorrentes.....	7
5 – Treinando seus colaboradores.....	9
6 – Trabalhando o seu diferencial.....	10
7 – Não dependa do 1º semestre.....	11
SOBRE A UATT?.....	12

Introdução

Sabemos que o real aumento nas vendas de uma floricultura acontece no 1º semestre, principalmente no dia da mulher, mães e namorados. Mas e depois dessas 3 principais datas, o que fazer para aumentar as vendas?

As vendas continuam, mas não no mesmo ritmo do 1º semestre e com as floriculturas tendem a enfrentar isso alguns fatores, como:

Falta de datas relacionadas as mulheres no 2º semestre - O principal público alvo de uma floricultura, são mulheres, por isso o alto volume de vendas acontece no primeiro semestre, onde estão concentradas essas datas.

Perca de produtos – Flores são perecíveis e se a rotatividade de vendas é baixa, os lojistas acabam perdendo produtos de vendas, principalmente buques. Outro perca comum são nos chocolates e bebidas que compõem cestas de presentes, que possui data de validade.

Para que você possa reverter essa situação, nós da Uatt? criamos esse Guia com dicas para sua floricultura vender mais o ano todo, e não precisar depender apenas do 1º semestre.

Boa leitura!

Identificando seu cliente

Sua empresa já sabe os perfis dos clientes que realmente compram flores e cestas de 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 para vender o ano todo** e para não depender apenas do 1º semestre.

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.

Pode parecer óbvio dizer que seu público alvo são os mulheres. Ok, mas mulheres com quais comportamentos? Enfim, são diversas opções que precisam ser analisadas e bem definidas.

Identificando seu cliente

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 presentes que você deseja vender.

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 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?

Organização

Sua floricultura 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 comprar um buque de flores para emocionar alguém, ela possa vender uma experiência de consumo ao seu cliente.

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.

Pense nisso!

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

Concorrentes

Por mais que não tenha floriculturas próximas a sua, é comum encontrar supermercados com um espaço exclusivo de flores, o que pode acabar influenciando diretamente nas suas vendas.

Por isso, vale a pena ter uma estratégia para se destacar diante dos seus concorrentes.

DICAS

- Garanta a qualidade e durabilidade dos seus produtos.
- Tenha um amplo mix de produtos.
- Venda produtos diferenciados e criativos.
- Ofereça serviços que facilite e colabore com a compra do seu cliente (estacionamento, entregas, formas de pagamentos, etc.).

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 informações necessárias 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](#)

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 papelaria.



Inove seu Mix de Produtos

Venda o ano todo e não dependa do 1º semestre, estimule seus clientes a frequentarem sua loja.

Inovar é preciso!

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

A nossa sugestão para você inovar seu mix de produtos e vender o ano todo, é procurar produtos que podem ser comprados em qualquer ocasião e que gerem lucros para sua floricultura.

Uma sugestão para inovar, é trabalhar com presentes criativos que oferecem para os lojistas uma margem de lucro super atrativa. Um bom exemplo para falar sobre margem de lucro é a [Uatt?](#) referência em presentes criativos, que oferece grandes vantagens para lojistas que tem interesse em revender seus produtos, oferecendo a eles uma margem de lucro de até 60%.



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.