



**COMO CRIAR
UM ESPAÇO DE
PRESENTES EM SUA**
loja de vestuário

Uatt?

Conteúdos

INTRODUÇÃO	03
A IMPORTÂNCIA DO SEU MIX DE PRODUTOS	04
COMO ESCOLHER OS PRODUTOS DO SEU SETOR DE PRESENTES	05
Lojas Infantis	08
Lojas Femininas	09
Lojas Masculinas	10
COMO MONTAR O SETOR DE PRESENTES	11
Organização da Loja	11
Onde Encontrar?	11
Exposição de Presentes	13
A PROPAGANDA É A ALMA DO NEGÓCIO	16
Redes Sociais	17
Ambiente Interno	18
CONCLUSÃO	19

Introdução

Ter uma loja de vestuário é sinônimo de apenas oferecer roupas para os seus clientes, certo? É aí que muitos empreendedores se enganam e acabam perdendo ótimas oportunidades de vendas e de **umentar o ticket médio** da sua loja.

Isso porque, apesar do negócio em si ser voltado para um segmento específico, nada impede que, você, empreendedor de visão, invista em produtos complementares e que podem conquistar ainda mais o seu cliente, abrindo **oportunidades de vendas** para outros perfis de públicos. Essa é a importância de investir no mix de produtos, e uma das formas mais rentáveis de aplicar essa estratégia na sua loja de roupas é apostando em um setor de presentes. É exatamente sobre isso que vamos falar nesse *e-book*. Ao longo dos capítulos, você vai entender o porquê essa é uma boa forma de fidelizar o seu cliente e, ainda, aumentar o faturamento da sua loja.

Boa leitura!

Uatt?

**A IMPORTÂNCIA
DO SEU**
mix de produtos.

A IMPORTÂNCIA DO SEU MIX DE PRODUTOS

Investir em um setor de presentes na sua loja não é só uma boa ideia, mas uma oportunidade de conquistar um número maior de clientes.

O mix de produtos nada mais é do que as opções que você oferece aos clientes em sua loja. Por exemplo, se a sua loja for direcionada para mulheres, fazem parte do seu mix de produtos peças como vestidos, calças, camisas, blusas, saias, entre outras, essenciais no guarda-roupas feminino. Agora, se a sua loja tiver como público os homens, são outros os itens

que fazem parte do seu mix, como calças de alfaiataria, jeans, camisas, camisetas, casacos e acessórios, como as gravatas e sapatos.

Ter um direcionamento claro e investir em peças que tenham um propósito para o seu público é essencial para ter uma loja de roupas campeã em vendas.

Por isso que, quando falamos sobre inovar o mix de produtos, é preciso fazer essa análise para que sua estratégia de vendas seja seguida, e seu negócio tenha um foco e não se perca entre diversas opções. Por exemplo, não faz sentido que uma loja de materiais de construção venda roupas que não sejam às relacionadas com as atividades de obra.

Da mesma forma, uma loja de vestuário investir em produtos voltados para a construção é, com toda certeza, uma falha grave na escolha do mix de produtos.

Mas se é importante diversificar o mix de produtos, como fazer para investir em novas opções de compra para o seu cliente sem deixar de lado a sua estratégia e nicho de mercado? Pensar em opções que complementem aquilo que você já oferece é a melhor forma de levantar as possibilidades.

Por exemplo, com certeza você já atendeu clientes que entraram na sua loja não porque queriam

roupas para si, mas porque estavam em busca de presentes para amigos ou familiares, certo?

Dependendo do grau de intimidade com a pessoa a ser presenteada, seu cliente pode escolher uma peça de roupa, mas a possibilidade de que ele fique perdido em meio a tantas opções também existe.

O problema é que presentear com roupas é uma tarefa complicada, e por diversos fatores: o que deve ser levado em conta é o gosto do presenteado, e não de quem está escolhendo o presente. Além disso, é preciso acertar no modelo, na cor e no tamanho da peça, e, considerando que existe uma infinidade de opções delas, a escolha passa a ser um tanto quanto complexa.

Mas se você pensar que a busca por presentes na sua loja existe, independentemente da dificuldade de presentear com peças de roupa, é possível traçar uma estratégia aliada à inovação do mix de produtos.

É nesse sentido que investir em um setor de presentes na sua loja não é só uma boa ideia, mas uma oportunidade de conquistar um número maior de clientes.

**COMO ESCOLHER OS
PRODUTOS DO SEU**
setor de presentes.

COMO ESCOLHER OS PRODUTOS DO SEU SETOR DE PRESENTES

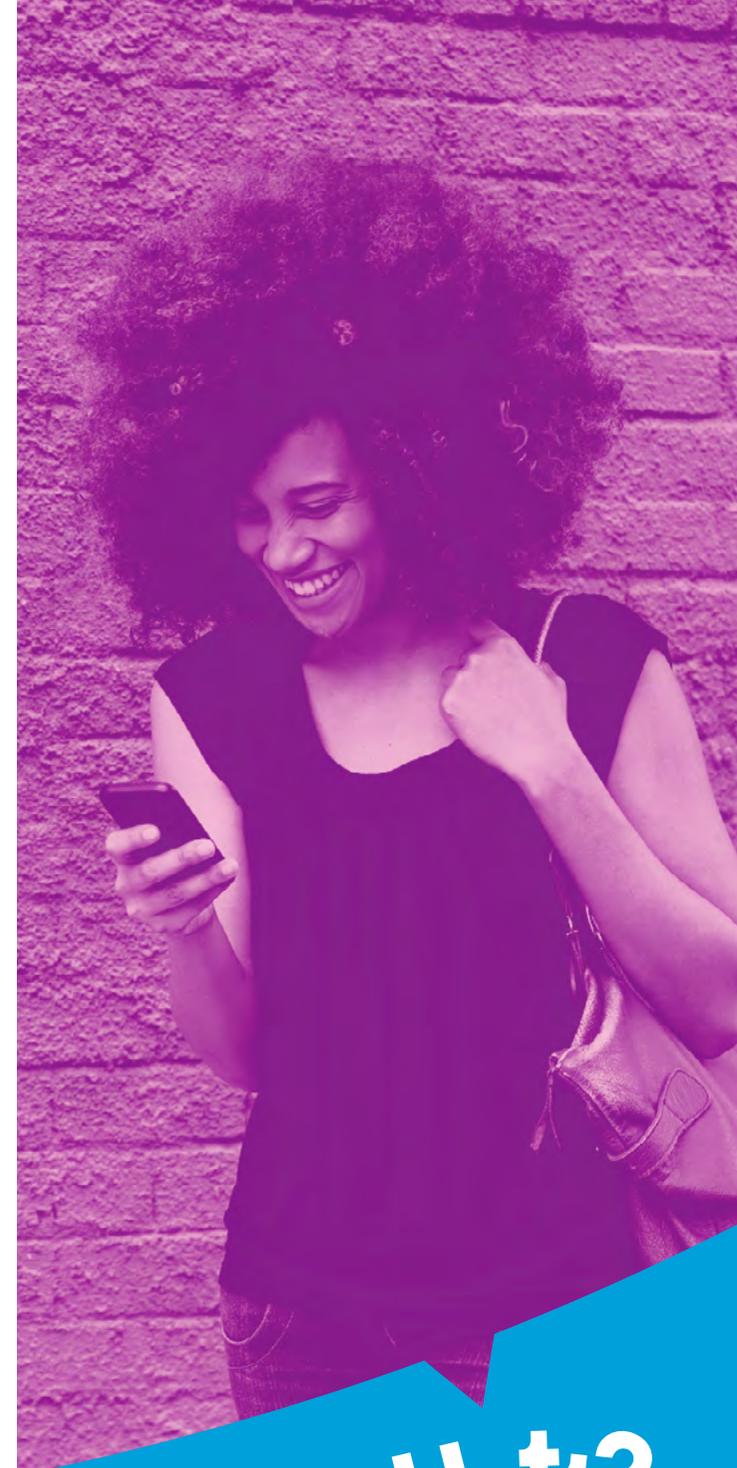
O primeiro passo é definir as personas do seu negócio, ou seja, os perfis de clientes que você atende e para o qual vende. Essa identificação é essencial para fazer com que a escolha de produtos seja mais assertiva.

Na verdade, não existe uma fórmula para isso, e assim como os demais produtos que sua loja vende, ou seja, as roupas, você vai sentir com o tempo quais são os que correspondem às preferências do seu cliente, e, portanto, têm mais saída.

Mas isso não impede que você tenha um **direcionamento** mínimo para a escolha certa do mix de produtos do setor de presentes da sua loja.

O primeiro passo é definir as personas do seu negócio, ou seja, os perfis de clientes que você atende e para o qual vende. Para fazer isso, você precisa analisar informações como a faixa-etária do seu público, profissão, estilo de vida, estimativa de renda, comportamento de consumo, etc.

Essa identificação é essencial para fazer com que a escolha de produtos seja mais assertiva, e dialogue diretamente com o seu consumidor. Além desses fatores, o direcionamento da sua loja também vai influenciar nessa definição.



LOJAS INFANTIS

Para loja de roupas voltadas ao público infantil, por exemplo, o ideal é investir em produtos que interajam com essa faixa-etária, como os das nossas linhas **Corujinha**, com acessórios divertidos, **Fofura**, com peças criativas, e a linha **Play**, voltado para os pequenos que adoram tecnologia.

Momento *Corujinha*



Momento *Fofura*



Momento *Play*



LOJAS FEMININAS

Agora, se você atende o público feminino com a sua loja, as apostas certas são nas linhas **Glamour**, com produtos que valorizam a mulher, **Romântica**, para atender às clientes que não abrem mão da delicadeza e **Happy Hour** para aquelas que não dispensam os momentos entre amigos e, quando vão presentear alguém, apostam na descontração.

Momento *Glamour*



Momento *Romântica*



Momento *Happy Hour*



LOJAS MASCULINAS

As lojas masculinas também podem investir em linhas que conversem com o seu público. A **Apreciador**, por exemplo, reúne um mix de produtos destinados aos que gostam de ter experiências gastronômicas. Agora, para atender a perfis mais despojados, a linha **Descolado** aposta em peças que agregam funcionalidade e descontração, enquanto a **Fitness** é destinada para os amantes dos exercícios físicos.

Momento *Apreciador* 🍷



Momento *Descolado* 🎒



Momento *Fitness* 🏋️





É possível diversificar o mix de produtos da sua loja de roupa sem que ela perca o foco no seu cliente final! Basta atrelar as linhas de presentes criativos aos seus perfis de clientes!



Uatt?

COMO MONTAR O *setor de presentes.*

COMO MONTAR O SETOR DE PRESENTES

O primeiro passo para montar um setor de presentes é reservar um espaço dentro da sua loja para poder expor os produtos.

Como os presentes não são o carro-chefe do seu negócio, reserve um espaço específicos para eles em sua loja. O primeiro passo para montar um setor de presentes é reservar um espaço dentro da sua loja para poder expor os produtos. Invista em locais afastados dos provadores,

araras e prateleiras, para que os clientes que forem a sua loja em busca das roupas não se sintam perdidos com a organização do espaço. Uma boa dica é montar essa área próxima aos caixas, claro, de forma planejada para que quem estiver escolhendo um dos produtos do setor de presentes não atrapalhe os demais clientes que queiram chegar ao caixa para concluir as suas compras.

ORGANIZAÇÃO DA LOJA

Além de escolher o espaço ideal, é preciso dar um destaque a ele, para que os produtos chamem a atenção do público. Uma boa forma de fazer isso é apostar em uma iluminação diferente do restante da loja, com luzes direcionadas, o que vai dar ainda mais destaque para o setor.

A organização desse espaço é fundamental para que você possa aumentar as suas vendas. Isso porque, aproximadamente, 70% das decisões de compra são feitas dentro da sua loja, e a exposição dos produtos influencia diretamente nos resultados de vendas. São várias as formas de expor os produtos do setor de presentes, e você pode escolher as que mais de adequam ao seu mix e espaço.

ONDE ENCONTRAR?

Está procurando uma loja de Presentes Criativos para revender em sua loja de roupas?

Aqui na Uatt? você encontra! Nosso mix de presentes traz uma grande diversidade de opções, para os mais diversos perfis de consumidores. São mais de 1.000 presentes criativos em linha para você encantar os seus clientes em sua loja.

E o melhor é que sua loja pode comprar com a gente no atacado com preços especiais de lojistas. Quer saber mais? [Clique aqui](#)

SEJA UATT + 40% MAIS!

precin
especi

Exhibition stand with shelves of merchandise and category labels:

- Luxo**: High-end gift items like perfume and jewelry.
- Apaixoados**: Valentine's Day-themed items like mugs and cards.
- Amo Bichos**: Pet-themed merchandise like mugs and plushies.
- Divã**: Relaxation items like mugs and blankets.
- Eu + Você**: Couple-themed items like photo frames and mugs.
- Corujinha**: Owl-themed merchandise.
- Hit de vendas!**: A section for best-selling items.
- Happy Hour**: Drink-related items like mugs and glasses.

Exhibition stand with shelves of merchandise:

- Colorful chairs and stools.
- Alarm clocks and desk organizers.
- Polka-dot and patterned bags.
- Plushies and soft toys.

Uatt?

EXPOSIÇÃO DE PRESENTES

Painéis Canaletados

Os painéis canaletados são excelentes opções para expor produtos, com eles, você pode colocar prateleiras como também expor produtos pequenos em ganchos.

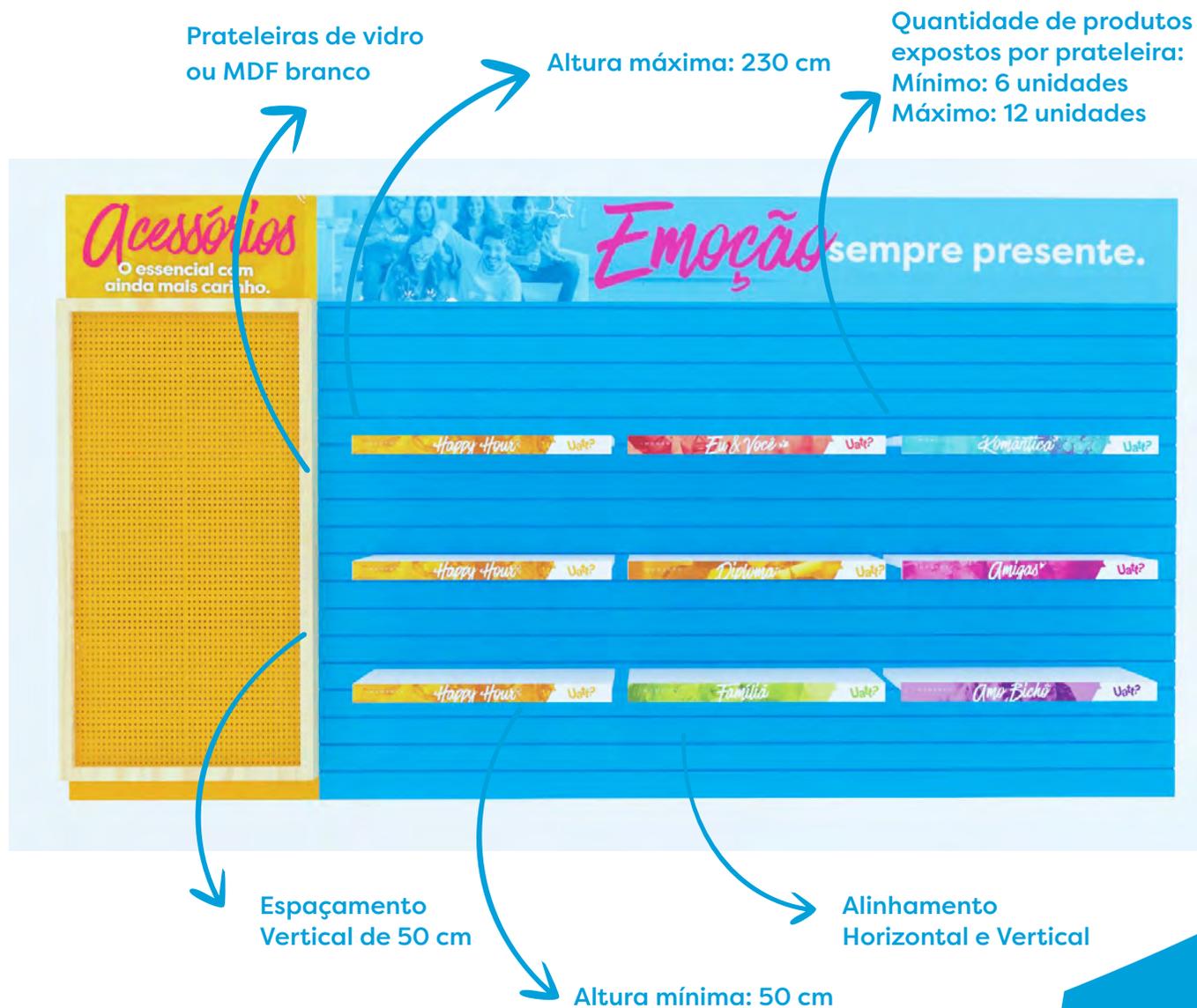
Aproveite para dar uma cor de destaque em seu painel, assim seus clientes logo vão identificar um espaço diferente e criativo em sua loja.

Aqui na Uatt? nós temos o projeto Uatt+ que é realizado em parceria com lojas multimarcas. O Projeto leva até a loja dos nossos clientes a marca Uatt?, presentes criativos com uma margem de lucro de até 60%, um modelo de exposição diferenciado e todas as técnicas e procedimentos do varejo, através de consultores especializados.

Com esta proposta, a Uatt? desenvolve um espaço sinalizado e exclusivo dentro do seu ponto de venda. Quer saber mais? [Clique aqui](#)

Prateleiras

As prateleiras são aliadas da organização nos setores de presentes. Elas fazem um papel de apoio essencial para os produtos,



principalmente, decorativos, já que eles precisam de um cuidado e destaque maior na sua exposição. Dentre as cores que podem ser usadas nas prateleiras, aposte nas que vão destacar os produtos: portanto, o branco e preto são boas opções.

#FicaDica: Dê preferência às prateleiras de vidro para aproveitar a iluminação da sua loja caso não haja luz nas próprias prateleiras. Assim você irá evitar que seus produtos fiquem com sobra ou “apagados” devido a falta de iluminação.

Ganchos

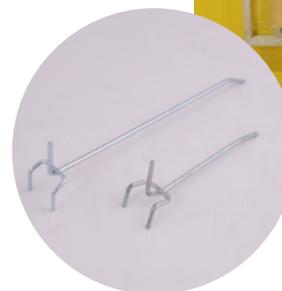
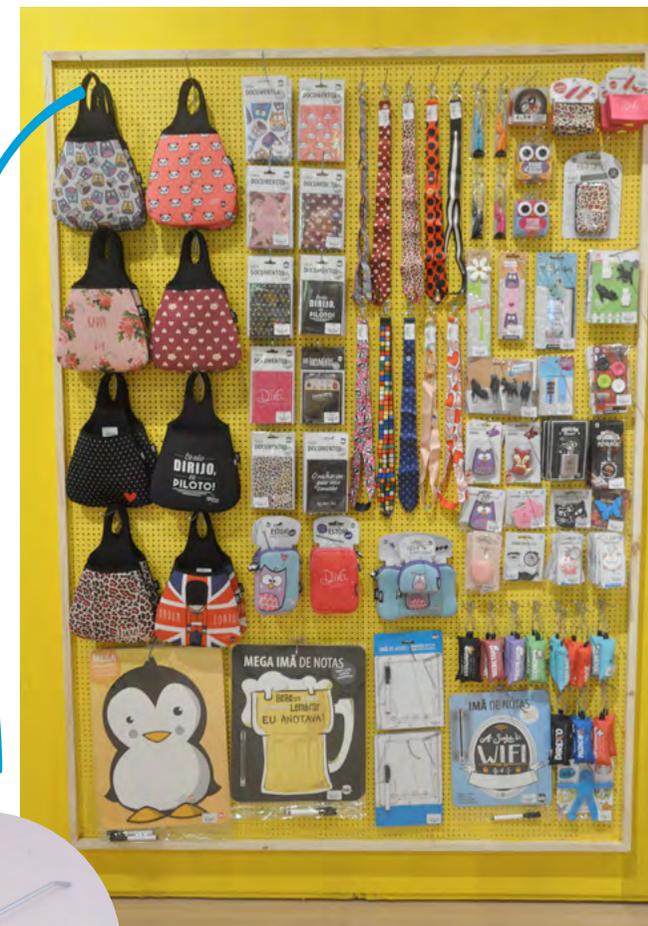
Os ganchos são opções extremamente funcionais, mas, ao mesmo tempo, podem ser um pesadelo para os vendedores da sua loja. Feito especialmente para expor os produtos que podem ser pendurados, se não arrumados várias vezes ao dia podem passar uma sensação de desorganização e desleixo com a apresentação do produto, afastando os clientes. Portanto, se você escolher usar os ganchos na sua loja, certifique-se que eles estarão sempre organizados e com produtos separados de acordo com o seu tipo de cliente.

Expositores de Produto

Os expositores de produto também são boas opções para compor o seu setor de presentes. Também conhecidos como gôndolas, eles permitem a exposição de vários produtos ao mesmo tempo, mas requerem o mesmo cuidado dos ganchos em relação à organização para causar um efeito positivo aos olhos dos clientes. Quer saber mais sobre a importância dos expositores em seu espaço de presentes?

Clique aqui

#FicaDica: Exponha os produtos fora da embalagem, espaçados entre si e agrupados de acordo com o momento correspondente.



A PROPAGANDA É A
alma do negócio.

Uatt?

A PROPAGANDA É A ALMA DO NEGÓCIO

Com certeza você usa as redes sociais na sua vida pessoal, então, por que não aproveitá-las para divulgar, também, o seu negócio?

Com certeza você já deve ter ouvido o ditado que diz que, para ser lembrado, é preciso ser visto, não é mesmo?

Para atrair os seus clientes antigos e chamar a atenção de novos, é preciso conhecer os principais meios de divulgação da sua região, seja ele online ou offline!

Folheto

Dependendo da região da sua loja de roupas, optar pelo velho e antigo folheto pode ser uma boa alternativa em cidades pequenas, por exemplo. Assim, você faz com que as pessoas conheçam a sua loja e os produtos que oferece, inclusive no setor de presentes.

REDES SOCIAIS

Com certeza você usa as redes sociais na sua vida pessoal, então, por que não aproveitá-las para divulgar, também, o seu negócio?

Facebook e Instagram

O Facebook e o Instagram são excelentes canais de comunicação direta com o seu público, e você pode ter retornos positivos nessa estratégia. O ideal é que você faça páginas corporativas, ou seja, diferentes das suas pessoas e exclusivas para a sua loja. Com as redes sociais são canais bastante visuais, tome cuidado com as fotos e o conteúdo que vai publicar: ambos devem ser de boa qualidade, e, por isso, não é má ideia contar com um profissional de *social media* para lhe ajudar nessa tarefa.

Whatsapp

O WhatsApp também é uma excelente forma de se aproximar dos seus clientes. Mas se você optar por usar essa ferramenta, deve tomar alguns cuidados. Por exemplo, antes de mandar mensagens pelo aplicativo, é preciso verificar se o cliente em questão aceitou receber ofertas por esse canal no momento em que fez o cadastro na sua loja, e quais as preferências de compra dele. Afinal de contas, se você não fizer essa segmentação de perfis, vai acabar enviando mensagens de produtos que não lhe interessam, o que pode acabar passando uma imagem negativa para o cliente.



#Dica: Nas redes, existem algumas regras de boa conduta para que os perfis de empresas, como os seus, possam ter resultados positivos na presença digital. Dentre elas está o comprometimento de nunca deixar o seu cliente sem resposta, mesmo que ele tenha feito uma crítica. Portanto, fique atento.



AMBIENTE INTERNO

Além dos canais de divulgação externos, você deve prestar atenção à sua equipe interna. Ela tem que estar preparada para oferecer os produtos do setor de presentes da sua loja, mas também pronta para dar qualquer informação que o cliente pedir sobre eles e suas funcionalidades.

Lembre-se que os produtos no setor de presentes são uma novidade não somente para o seu público externo, mas também para o interno, e não existe outra maneira de garantir que este esteja a par das suas intenções se não treinando os seus vendedores e passando a eles as principais informações sobre os produtos, bem como as técnicas de abordagem de venda. Elas vão ser essenciais nesse momento de inovação de mix de produtos, pois, muitas vezes, os clientes não entram em sua loja sabendo o que querem comprar, mas com um “empurrãozinho” dos vendedores, podem sair dela com mais sacolas do que o previsto, e é isso que você deseja, certo?

Uatt?

Conclusão

Apostar na diversificação do seu mix de produtos com peças voltadas para o setor de presentes é uma estratégia para aumentar o alcance do seu público. Além de ter opções criativas e mais impessoais do que as peças de roupa, o setor de produtos na sua loja é uma forma de atender a demandas diversas, e, conseqüentemente, **aumentar o faturamento do seu negócio com as compras casadas ou por impulso.**

Contudo, é preciso que você fique atento à escolha dos produtos deste setor para que eles dialoguem diretamente com o seu perfil de cliente e não destoem do foco da sua loja. Além disso, os produtos do setor de presentes não vão se vender sozinhos. Portanto, é importante que você defina estratégias de exposição e divulgação, bem como as de abordagem da sua equipe de vendedores, que deve estar sempre a postos para tirar qualquer dúvida sobre a funcionalidade dos produtos.

Com planejamento, análise do perfil da sua loja e a escolha certa na diversificação do seu mix de produtos, os resultados vão vir com o aumento do alcance de público e, conseqüentemente, das suas vendas.

Uatt?

A Uatt? desenvolve produtos para pode estar presente nos melhores momentos dos seus clientes. Seja no happy hour, na viagem e até no encontro em família. São mais de 1.000 opções de presentes criativos para os mais diversos perfis de clientes!

O Portal Boas Vendas foi criado com o objetivo de oferecer dicas de como vender mais para varejistas de todo Brasil.



BOAS VENDAS