



10 AÇÕES PARA MANTER SEU VENDEDOR MOTIVADO A *vender mais*

Uatt?

Conteúdos

INTRODUÇÃO	03
AÇÃO 01: VENDENDO TUDO	05
AÇÃO 02: O POTE DE OURO	06
AÇÃO 03: NA CORDA BAMBA	07
AÇÃO 04: PASSE A GRANA	08
AÇÃO 05: SALVEM AS BALEIAS	09
AÇÃO 06: CAIXA SURPRESA	10
AÇÃO 07: BALÕES NO TETO	11
AÇÃO 08: CORRIDA MALUCA	12
AÇÃO 09: RIFA	13
AÇÃO 10: PONTOS POR VENDA	14
CONCLUSÃO	15

Introdução

Você está sem ideias do que fazer para motivar seu time de vendas? Uma equipe desmotivada pode fazer o faturamento da sua loja cair bruscamente e ainda deixar os seus clientes insatisfeitos com o atendimento prestado! Afinal, são eles que fazem o contato direto com os seus clientes e, geralmente, são os responsáveis pelo *feedback* que sua loja recebe.

**ENTÃO, SE VOCÊ QUER TER UMA EQUIPE MOTIVADA
E FAZER SUA LOJA VENDER MAIS, NÃO DEIXE DE
CONFERIR AS 10 AÇÕES MOTIVACIONAIS QUE
PREPARAMOS NESTE GUIA!**

Boa leitura =)

Uatt?

O VENDEDOR *apaixonado*

Quem não encontra significado no seu trabalho, dificilmente vai alcançar a excelência ou encantar alguém. E o pior, quem não encontra sentido, na maioria das vezes faz somente porque precisa: faz por fazer.

Para vender bem é preciso ter

PAIXÃO

Uatt?



01

VENDENDO TUDO

Para vender produtos parados em estoque



COMO JOGAR

Liste os produtos que você quer vender, coloque o nome e quantidade em cartões e espalhe-os em uma mesa. Por exemplo, em um cartão vai ter: Venda uma caneca, em outro, uma almofada. Lembre-se de colocar a referência dos produtos no cartão.

Cada vendedor deve pegar de 5 a 10 cartões.

REGRAS BÁSICAS

- ★ A primeira pessoa a devolver todos os seus cartões com os produtos vendidos será o vencedor.
- ★ Os olhos dos vendedores precisam estar vendados para que a escolha dos produtos seja uma surpresa.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um fim de semana.

PREMIAÇÃO

Um prêmio de médio valor.

PROMOVENDO O JOGO

Crie um ambiente divertido na hora da escolha dos cartões e depois divulgue o que cada um pegou através de um quadro de marcações (que não fica visível para os seus clientes).

02

O POTE DE OURO

Para vender mais de um produto por cliente e movimentar seus lançamentos



COMO JOGAR

Junte todas as suas metas e coloque-as no jogo. Os vendedores podem escolher o caminho de como chegar ao **Pote de Ouro**. Cada um dos caminhos exige que diferentes objetivos de vendas sejam atingidos. O primeiro vendedor que chegar ao fim ganhará o prêmio dentro do pote.

Crie obstáculos que façam o jogador andar um passo atrás. Ex.: chegar atrasado.

DURAÇÃO SUGERIDA

Uma semana.

PREMIAÇÃO

Encha o Pote de Ouro com notas de dinheiro, ou com um prêmio de médio ou grande valor. Tudo vai depender das dificuldades que você estabeleceu.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ No começo do jogo, cada jogador escolhe um único caminho para chegar ao Pote de Ouro.
- ★ Cada caminho deve conter objetivos diferentes. Por exemplo: Caminho 01 – Vender dois lançamentos e uma caixa de presente por dia e elevar o *ticket* médio para R\$ 100,00;
- ★ Toda vez que os jogadores atingem um objetivo, eles avançam um espaço em direção ao Pote de Ouro;
- ★ O primeiro jogador que alcançar o Pote de Ouro ganha as premiações ali contidas.

PROMOVENDO O JOGO

Prepare um cartaz, coloque o pote com os prêmios dentro. Estabeleça vários caminhos para se chegar ao Pote de Ouro, baseados em diferentes. Preencha o caminho com um número igual de objetivos.

Para aumentar as vendas em dias de baixo movimento



COMO JOGAR

Os envelopes são presos em um varal de roupas. Toda vez que um vendedor efetuar uma venda de valor determinado, ele tem o direito de pegar um envelope. Apenas alguns envelopes contêm prêmios, portanto, aqueles que venderem mais, terão mais chances de ganhar prêmios.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um dia.

PREMIAÇÃO

Vales de prêmios de pequeno valor.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ O vendedor só pode pegar um envelope por venda.
- ★ Tenha pelo menos 30% dos envelopes com prêmios.

PROMOVENDO O JOGO

Faça uma lista dos prêmios e coloque o varal com os envelopes em um espaço adequado onde só os funcionários tenham acesso.

03 NA CORDA BAMBA

04 PASSE A GRANA

Para aumentar as vendas em dias de baixo movimento



COMO JOGAR

Uma competição de vendas acontecendo o tempo todo é essencial para aumentar o número de vendas. Este é um jogo fácil de ser aplicado. Toda vez que um vendedor efetuar uma venda superior a de um colega, ele terá direito a um prêmio em dinheiro. Ganhar o dinheiro, e então ter de passá-lo adiante, torna o jogo muito competitivo. Seus vendedores trabalharão de maneira a superar os seus concorrentes por causa da “grana”.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um dia.

PREMIAÇÃO

De R\$ 50,00 a R\$ 100,00.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ A grana é passada durante todo o dia, de vendedor em vendedor, sempre que um deles efetuar uma venda de valor superior ao de seu colega.
- ★ Caso alguém concretize uma venda extraordinária, que tornaria muito difícil para os outros superarem, dê o prêmio a este vendedor, e reinicie a disputa.

PROMOVENDO O JOGO

Peça que seus vendedores toquem um sino toda vez que passarem a “grana”. Utilize o quadro de avisos para escrever o valor de venda a ser superado.



05

SALVEM AS BALEIAS

Para esvaziar o estoque
no fim de uma estação



COMO JOGAR

Os itens de baixo giro e pontas de estoque são identificados como “baleias”. O vendedor que vender o maior número de baleias ao longo do dia será o vencedor.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um dia.

PREMIAÇÃO

Prêmios de baixo valor.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ Listar os itens “baleia” que você quer fazer girar.
- ★ Quanto mais alguém vender itens “baleia”, mais chances tem de ganhar.
- ★ Ao final do jogo, quem tiver salvado o maior número de baleias, será o vencedor.

PROMOVENDO O JOGO

Faça um alinhamento com os seus vendedores e defina quais são as baleias que precisam ser salvas. Dê aos seus vendedores um adesivo ou *ticket* para cada baleia salva. No final do dia quem tiver mais adesivos será o vencedor.

Para bater a meta
no fim do mês



COMO JOGAR

A cada venda dentro da regra estabelecida o vendedor pode retirar um brinde na caixa surpresa.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um dia.

PREMIAÇÃO

Prêmios simples que sejam atraentes para equipe.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ Estabeleça o critério para o vendedor retirar um brinde na caixa surpresa.
- ★ A caixa surpresa deve conter brindes diversos, como chocolates, almoços e guloseimas.

PROMOVENDO O JOGO

Exponha os prêmios que estão dentro da caixa antes do início do jogo, depois, coloque papéis com os nomes dos brindes em uma caixa, para que não seja possível ver o brinde que será retirado.

06 CAIXA SURPRESA



07 BALÕES NO TETO

Uma ação surpresa para
motivar toda a equipe 

COMO JOGAR

Pendure no teto do estoque balões coloridos, com papéis dobrados dentro contendo premiações.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um fim de semana.

PREMIAÇÃO

Uma casquinha do McDonald's, uma caixa de bombons ou um vale lanche no Subway.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ A cada meta atingida, o vendedor ganha o direito de estourar um balão.
- ★ Deixe claro quais são as metas, por exemplo: vender duas peças por atendimento ou *ticket* médio de R\$ 150,00.



08

CORRIDA MALUCA

Motivar o time a vender mais lançamentos



COMO JOGAR

Crie um tabuleiro na área interna da loja, a cada lançamento vendido, o vendedor avança uma casa. Quanto mais lançamentos vendidos, mais chances ele terá de ganhar.

DURAÇÃO SUGERIDA

Um dia.

PREMIAÇÃO

Um par de ingressos para o cinema e combo de pipoca e refrigerante.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ O vendedor que chegar até o final da corrida é o vencedor.
- ★ A ação precisa de um tabuleiro para os vendedores acompanharem quem está na frente da corrida.
- ★ Deixe claro para os seus vendedores quais lançamentos fazem parte da ação.

PROMOVENDO O JOGO

Reúna seu time em uma sala, apresente o tabuleiro e suas regras. Encoraje-os para que eles entrem em clima de competição com os seus colegas de trabalho.

Aumentar o número de produtos por venda



COMO JOGAR

A cada venda com três produtos ou mais, o vendedor terá direito a assinar seu nome na cartela da rifa que terá como prêmio. O vendedor que tiver assinado mais nomes na cartela ganhará um prêmio, independente de ganhar ou não a sorte da rifa!

Os demais vendedores também tem chances de ganhar se algum deles for o sorteado da rifa.

DURAÇÃO SUGERIDA

Até finalizar a cartela.

PREMIAÇÃO

Dois prêmios de médio valor.

REGRAS BÁSICAS:

- ★ O valor da venda não é cumulativo, ou seja, se a venda for de sete produtos assina um nome.
- ★ Se o vendedor dividir em duas vendas será desclassificado caso seja confirmada a fraude.
- ★ Se o vendedor for sorteado e tiver assinado mais nomes na cartela ganhará os dois prêmios!

09
RIFA



10 PONTOS POR VENDA

Motivar o time a vender mais lançamentos



COMO JOGAR

Um jogo simples, direto e de fácil aplicação. Com ele, os vendedores ganham pontos por cada venda que fazem. Ao final da competição, quem tiver o maior número de pontos vence.

DURAÇÃO SUGERIDA

Uma semana.

PREMIAÇÃO

Prêmios de valor médio

REGRAS BÁSICAS:

- ★ Estabeleça um sistema de pontos baseado no valor mínimo de cada venda.
- ★ Ao estabelecer este sistema, leve em consideração a venda média da sua loja, e o que você gostaria que seu pessoal atingisse.

Exemplo de um sistema de pontos:

- Venda entre \$25-50: 10 pontos;
- Venda entre \$51-100: 25 pontos;
- Venda entre \$101-250: 50 pontos;

- ★ Mantenha o quadro de jogos constantemente atualizado com os pontos de cada vendedor;

PROMOVENDO O JOGO

Coloque a tabela de pontos no seu estoque, refeitório ou escritório. Inclua uma foto do prêmio a ser entregue ao vendedor com o maior número de pontos. Faça uma lista de prêmios de pequenos valores para quem ficar em 2º e 3º e assim estimular a competição.

Conclusão

As ações neste Guia tem como objetivo manter seu time de vendas motivado, e principalmente apaixonados por vender e pelos seus produtos!

Mas vale lembrar que motivar a equipe de vendas vai além de ações pontuais promovidas em loja. O reconhecimento do líder, *feedbacks* constantes e melhorias no ambiente de trabalho também são fundamentais para encantá-los.

**Faça sua equipe se sentir uma peça
fundamento no sucesso da sua loja!**

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