



BOAS VENDAS

20 ações de vendas
**PARA PROMOVER EM SUA
LOJA DE PRESENTES!**

Uatt?

Índice

INTRODUÇÃO

1. PARCELAMENTO ESPECIAL
2. INCENTIVE O CLIENTE A MONTAR CESTA DE PRESENTES
3. MONTE UMA CAIXA DE PRESENTES PRÉ-SELECIONADOS
4. COMPROU, GANHOU
5. TICKET VIRTUAL
6. COMPRA SOLIDÁRIA
7. FAÇA MARKETING DE RELACIONAMENTO
8. INCENTIVE SUA EQUIPE
9. TRAGA UM AMIGO E GANHE DESCONTOS
10. FAÇA PARCERIAS COM OUTROS COMÉRCIOS

11. DESCONTOS PROGRESSIVOS

12. SUA LOJA É VIRTUAL? OFEREÇA FRETE GRÁTIS

13. HAPPY HOUR

14. ESTENDA O HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

15. CRIE UM CARTÃO DE PONTOS

16. AMPLIE SUAS DATAS COMEMORATIVAS

17. VENDAS EM SITE DE COMPRAS COLETIVAS

18. DESTAQUE DO DIA

19. CRIE SORTEIOS SAZONAIS

20. BALÕES SURPRESAS

CONCLUSÃO

Introdução

Se você chegou até aqui é porque realmente deseja encontrar novos modos de inovar e encantar seus clientes em sua loja de presentes. Então, a dica é aproveitar este guia. Todo o conteúdo que você vai ler até o fim foi desenvolvido por uma equipe criativa e comprometida em melhorar suas vendas, inovar na experiência de compras de seus clientes e mostrar que nem todo investimento, necessariamente, vem de recursos financeiros.

Vamos deixar as apresentações de lado e pôr a mão na massa.

Manter uma loja de presentes saudável e sempre rendendo lucros não é uma tarefa tão simples quanto possa parecer. Ter equipe treinada, produtos certos e uma disposição de loja que chame a atenção de seu cliente e o incentive a comprar são apenas alguns dos itens necessários para o seu sucesso como varejista. Entretanto, se você acredita que todos os requisitos estão em dia, na sua loja de presentes, e mesmo assim ainda não teve o retorno desejado, o seu problema talvez seja o baixo incentivo à compra.

Um cliente em potencial dificilmente entrará na sua loja com todos os impulsos de compras já desenvolvidos, na maioria das oportunidades, o cliente chega apenas com desejos poucos formulados e com abertura para o que for oferecido da forma e na hora certa. Ainda mais em tempo de crise, não é? Nesse período os consumidores estão mais cautelosos e sempre à procura de ofertas e oportunidades que agradem ao seu bolso e desejo. É nesse momento acirrado que você e seu planejamento devem atuar. **Um dos métodos mais utilizados para atrair os clientes e incentivar às compras, são ações de vendas.**

As ações de vendas, ou plano de vendas, são estratégias de sedução e indução à compra através de oportunidades, descontos e facilidades ao consumo de seu cliente. Deste modo, como em qualquer outro processo dentro sua loja de presentes, o primeiro ponto é analisar suas metas e objetivos e perceber qual resultado você deseja obter colocando em prática tal ação de venda.

É pensando em auxiliar você a melhorar o estímulo de compra e aumentar seu ticket médio que separamos:

20 AÇÕES DE VENDAS PARA PROMOVER EM SUA LOJA DE PRESENTES!



Lembre-se: Antes de escolher sua ação de vendas, tenha um objetivo para cada uma delas!

EXEMPLOS:

- Vender produtos fora de linha
- Aumentar o ticket médio da sua loja
- Aumentar o número de peças por atendimento
- Limpar o estoque de determinados produtos
- Atrair clientes
- Fidelizar clientes
- Crescer X%

E no final do texto você encontra dicas de como tornar todas as ações mais eficazes, confira!

Uatt?

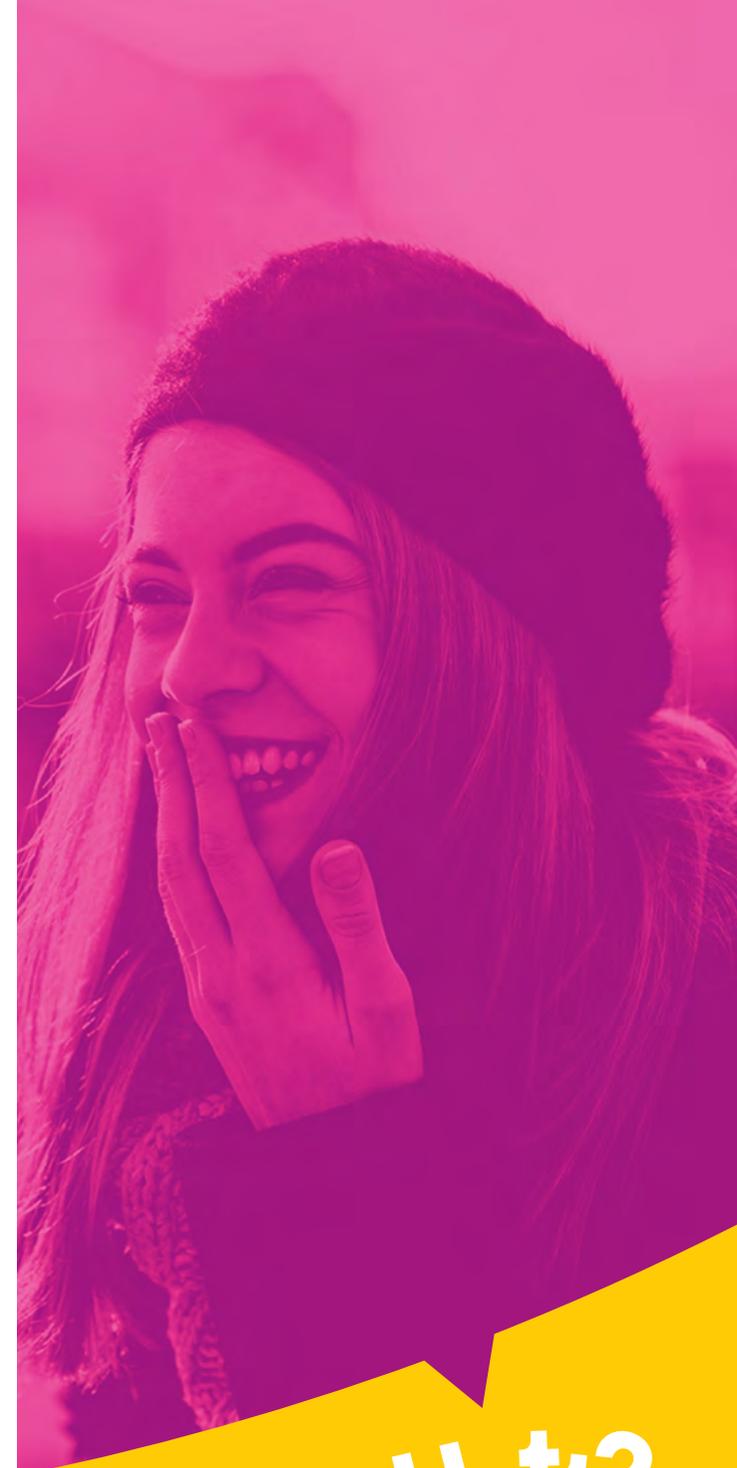
1. PARCELAMENTO ESPECIAL



#FicaDica: Você pode utilizar o parcelamento especial para clientes que compram acima de um valor específico, ou que comprem presentes pré-selecionados pelos lojistas. Essa prática é ótima para aumentar o ticket médio e despachar os produtos represados na loja.

Especialistas em vendas afirmam que em tempo de orçamento apertado a facilidade de parcelamento é um dos pontos que mais atraem o cliente às lojas, automaticamente incentivando-o a comprar.

Então por que não realizar uma ação de venda onde o parcelamento seja facilitado, com prazos maiores e/ou com juros amenizados? Aumentar o parcelamento não diminui os ganhos da sua loja de presentes, abre espaço para aquisição de mais presentes e dá a sensação de pagamentos suaves (baratos) ao seu cliente.



Uatt?

2. INCENTIVE O CLIENTE A MONTAR CESTA DE PRESENTES

#FicaDica: Não ofereça produtos apenas para encher o pacote e vender mais: quanto mais legal e original for o pacote, maior será a satisfação do consumidor e, deste modo, seu retorno é garantido.

Está em época sazonal e possui presentes temáticos no estoque? **Então incentive seus clientes a montarem cestas de presentes** e ganharem facilidades e/ou descontos especiais na compra.

Treine seus vendedores a oferecerem aos clientes produtos que completem o presente que ele já definiu para compra. **Por exemplo**, um homem entrou na loja de presente para comprar um copo personalizado. Recomende para ele que é mais vantajoso e surpreendente levar uma cesta de presentes com tapa olho, copo personalizado e caneca do tema. E ofereça desconto/facilidade especial no pagamento.

A montagem de cestas é ótima para aumentar ticket médio e vender produtos de linha temática.

Neste tipo de ação é importante ser sincero e preocupado com as vontades do cliente.



3. MONTE UMA CAIXA DE PRESENTES PRÉ-SELECIONADOS

#FicaDica: Deixe algumas opções de cestas com kits de produtos prontos para criar desejo de consumo e ainda facilitar a venda.

Uma das demandas básicas de um bom vendedor é satisfazer o desejo do consumidor, mesmo aquele que ele não saiba verbalizar. Então, tenha em mente aquela pessoa que tem o recurso financeiro em mãos, porém não sabe exatamente que adquirir. Ou, aquele que gosta de presentear de forma completa, dando aquele kit completo de presente.

A ideia dessa ação é bem parecida com a anterior, porém aqui são caixas de presentes já desenvolvidas previamente por você e sua equipe. O objetivo é captar a pessoa que ainda não tem certeza do que quer, como se fosse uma cesta de café da manhã, onde o objetivo é claro “presentear alguém”, mas o conteúdo fica a cargo do vendedor.

Dá uma olhada na notícia abaixo. Empresária de Brasília que fatura quase R\$1 milhão de reais vendendo cestas temáticas.

<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2015/03/empresaria-do-df-fatura-com-venda-de-cesta-de-presentes-personalizados.html>

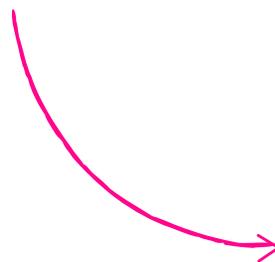


Essa é uma das clássicas de supermercado. Selecione produtos específicos para entrarem no front de batalha e participarem da ação comprou, ganhou. **A ideia é simples**, ofereça um produto de preço médio acompanhando de um secundário. Por exemplo, na compra de duas canecas o cliente ganha um suporte de notebook.

4. COMPROU, GANHOU



#FicaDica: Coloque um valor específico de compra e determine os brindes que seu cliente poderá ganhar. Verifique também se não há produtos represados no estoque para agregar na promoção.



Uatt?

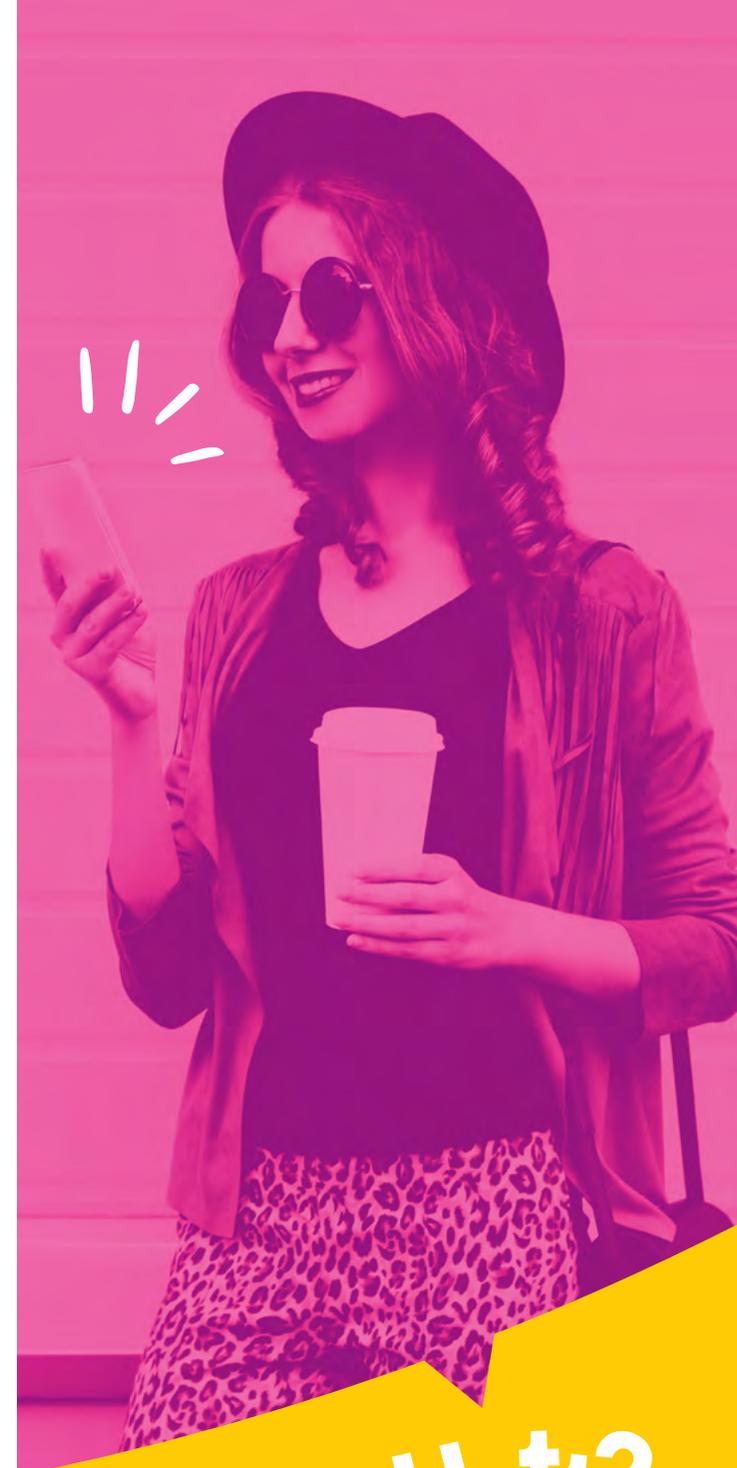
5. TICKET VIRTUAL

No Boas Vendas temos publicações sobre o uso do Facebook para vender mais, dá uma olhada:
<http://boasvendas.uatt.com.br/como-usar-o-facebook-para-divulgar-sua-loja/>



Quer aumentar o engajamento da sua loja nas redes sociais? Aumentar o tráfego do seu site de vendas? Então promova seu negócio de forma diferente! Essa ação de venda tem dois objetivos, melhorar o conhecimento do público sobre o seu negócio na internet e atraí-los para sua loja física ou virtual.

Divulgue nas redes sociais cupons virtuais, com descontos exclusivos para quem interagir com sua loja na internet e comprar seu produto na loja física ou virtual. Por exemplo, no Facebook: quem curtir a página da sua loja (dentro do prazo estipulado) ganha X desconto em compras acima de 50,00 reais.



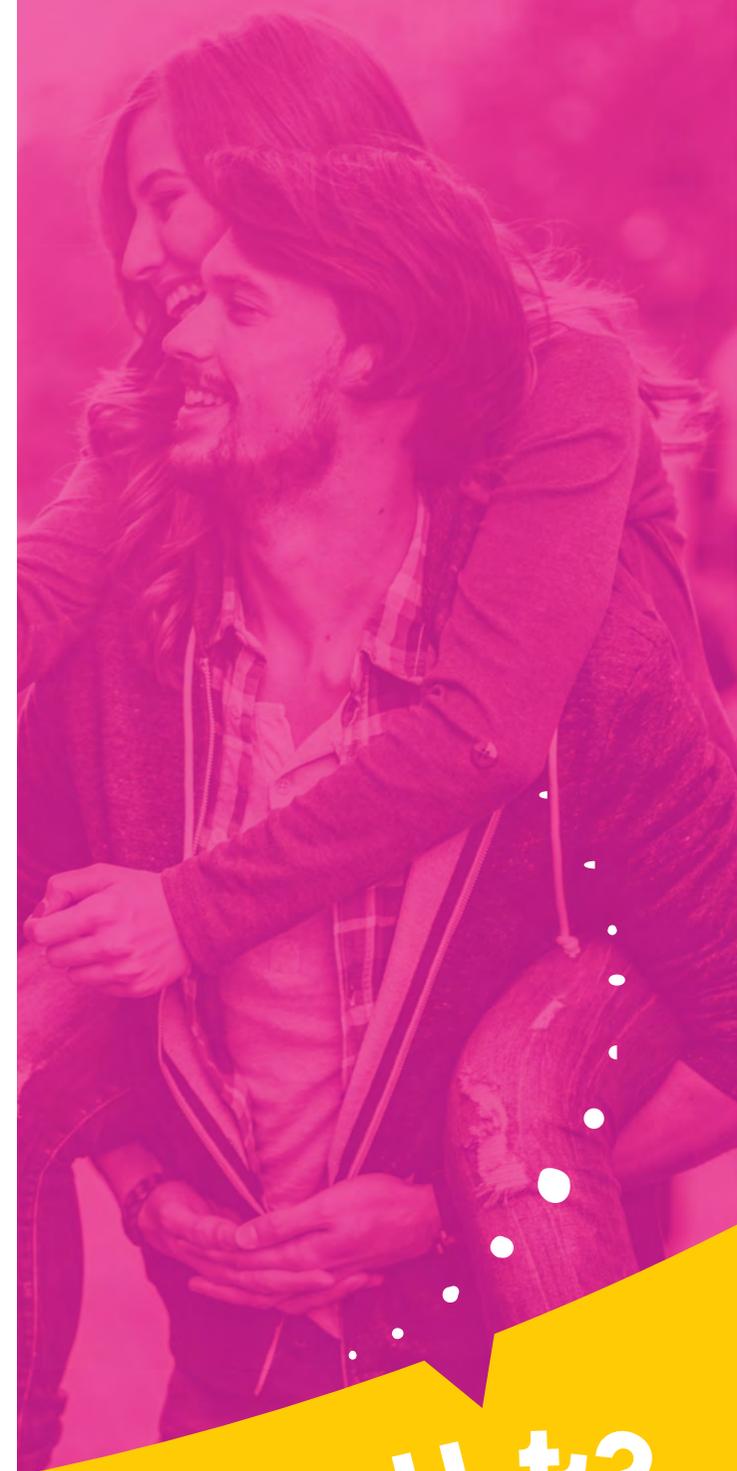
Uatt?

6. COMPRA SOLIDÁRIA

Essa ação é derivada de um case americano. O diretor estratégico de marketing de uma gigante americana, há alguns anos, desesperado com a queda de vendas da rede viu a oportunidade na crise de doação de sangue nos EUA.

Ele montou a campanha Dia de Sangue, onde os doadores de sangue daquele período ganhavam desconto em compras na rede de lojas. A campanha foi um sucesso de imediato, e ganhou apoio da mídia e da população envolvida com a causa.

Desde então, a ação de venda “compra solidária” ganhou diversas versões em inúmeras áreas. Você pode também adaptar a fórmula para o seu negócio e ajudar alguma instituição carente. A ação aumenta seu ticket médio e agrega na imagem da sua marca.



Uatt?

7. FAÇA MARKETING DE RELACIONAMENTO

Ações de vendas não se restringem apenas a descontos e eventos na loja. Você pode também iniciar ações pontuais, como o relacionamento com o cliente.

O relacionamento com o cliente visa principalmente em retomar o conhecimento de marca com o consumidor, engajá-lo indiretamente a compra e, possivelmente, melhorar as indicações para o seu estabelecimento.

O processo ocorre de forma prática e pode ocorrer por telefone ou virtualmente, por exemplo. Dedique algumas horas da sua rotina de trabalho em perguntar como seu cliente está se sentindo, verificar quais seus desejos de consumo e o que sua loja poderia oferecer para ele. Você também pode simplesmente desejar-lhe um feliz aniversário, ou lembranças por fazer parte da história do seu comércio.

O importante é manter-se presente na memória do cliente, para que da próxima vez você esteja na lista de consideração dele.



Uatt?

8. INCENTIVE SUA EQUIPE



#FicaDica: Adapte essa ação e crie laços entre os colaboradores para baterem suas metas de forma conjunta. Com uma equipe engajada as vendas aumentam.

Vem ver algumas dicas de como motivar seu vendedor: <http://boasvendas.uatt.com.br/guia-gratuito-acoes-motivar-seu-time-a-vender-mais/>

Mais uma ação de venda que não necessariamente envolve descontos. Essa é mais um case de marketing, só que dessa vez no Brasil.

Uma empresa distribuidora de itens de higiene pessoal decidiu criar uma campanha interna chamada “anjo da guarda”, onde um colaborador auxiliaria o outro a bater sua meta (caso ela estivesse abaixo do esperado). O incentivo entre os colaboradores ocorria através de dicas, telefonemas, e-mails e até conversas informais. Aí, no fim do período as duplas que tivessem os objetivos alcançados participariam de um sorteio, que no caso citado era uma moto para cada. No fim da campanha, o resultado foi 20% a mais de vendas para cada vendedor e uma melhor integração da equipe.



Uatt?

9. TRAGA UM AMIGO E GANHE DESCONTOS

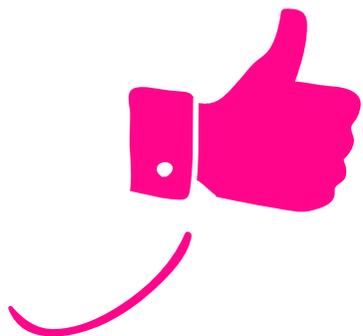
Atraia gente nova a seu estabelecimento de forma simples, direcione descontos aos clientes que trouxeram amigos que efetuarem compras.

O cliente cadastrado no sistema de sua loja que trazer um amigo que efetue uma compra acima de X reais, ou de produtos específicos, dá descontos na próxima compra. O objetivo aqui é aumentar seu ticket médio e atrair possíveis consumidores fiéis.



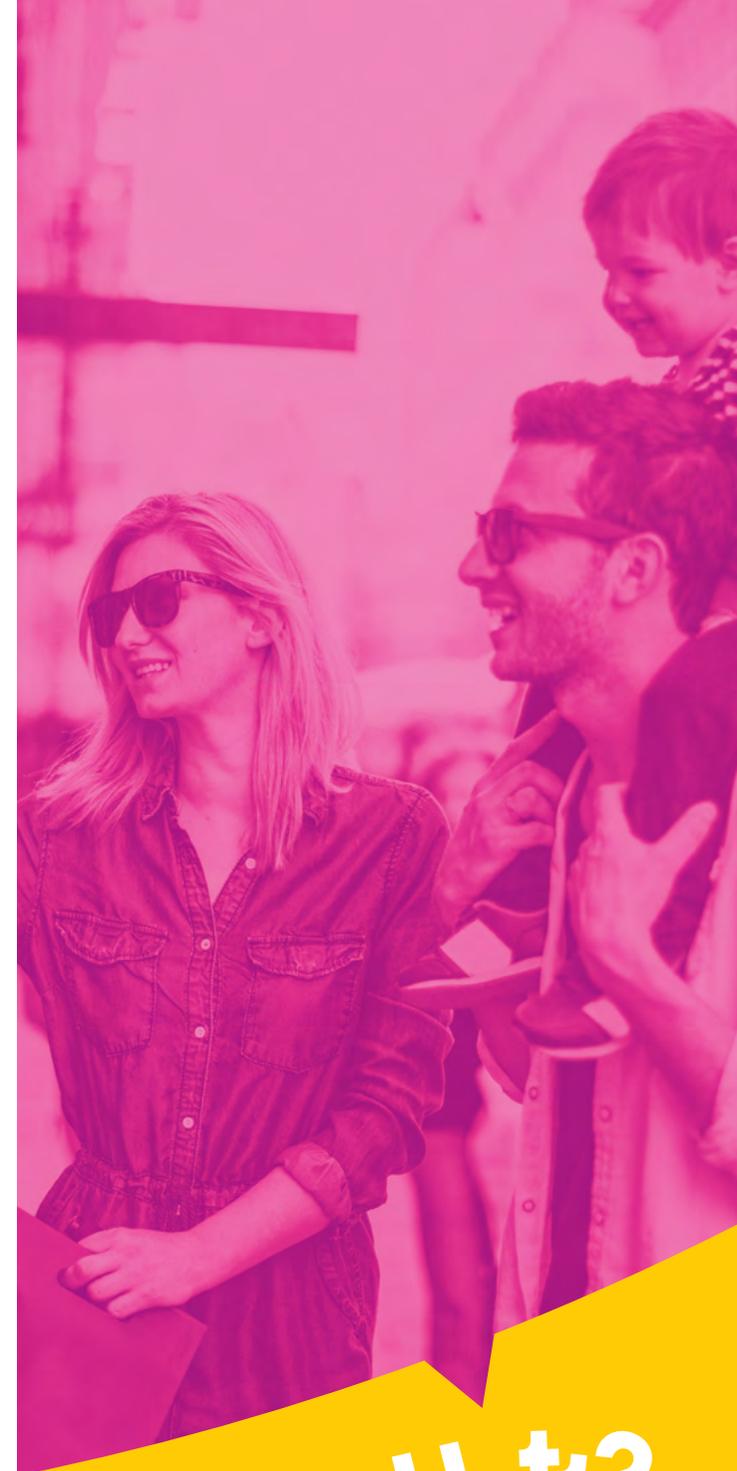
Uatt?

10. FAÇA PARCERIAS COM OUTROS COMÉRCIOS



Deixe de lado a ideia de que “qualquer loja que não seja a minha, é concorrência” e aposte na possibilidade de atingir novos espaços.

Crie parcerias com outros comércios que agreguem e o tenham do público que você deseja. Você pode realizar permutas de divulgações com espaços de exposição da loja do outro, ou fazer uma campanha de incentivo às compras, por exemplo: Em época de Dia das Mães, faça parceria com uma floricultura oferecendo descontos ou opções especiais para os clientes daquele estabelecimento.



Uatt?

11. DESCONTOS PROGRESSIVOS

Que cliente não adora um desconto não é mesmo? Ainda mais aqueles que dão sensação de estar economizando muito! O desconto progressivo dá justamente essa ideia.

O funcionamento é bem simples: delimite um valor de compra mínimo e quanto mais ele for aumentado, mais descontos o cliente leva. Entretanto, essa promoção deve ser bem explicada para que nenhum cliente ache que ganhará 100% de desconto.

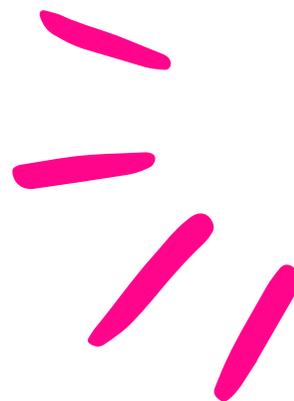


Uatt?

12. SUA LOJA É VIRTUAL? OFEREÇA FRETE GRÁTIS.

Uma pesquisa apontou que 78% dos consumidores via e-commerce checava as facilidades de frete antes de efetuar a compra. Veja aqui. <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/frete-gratis-use-o-para-impulsionar-as-vendas-no-seu-e-commerce/>

Por isso, oferecer ações de frete grátis é um método de novos e clientes fiéis comprarem presentes em sua loja virtual. Crie regras de valores de compras e aumente o prazo de entrega, por exemplo. Satisfaça seu cliente e conquiste novos.



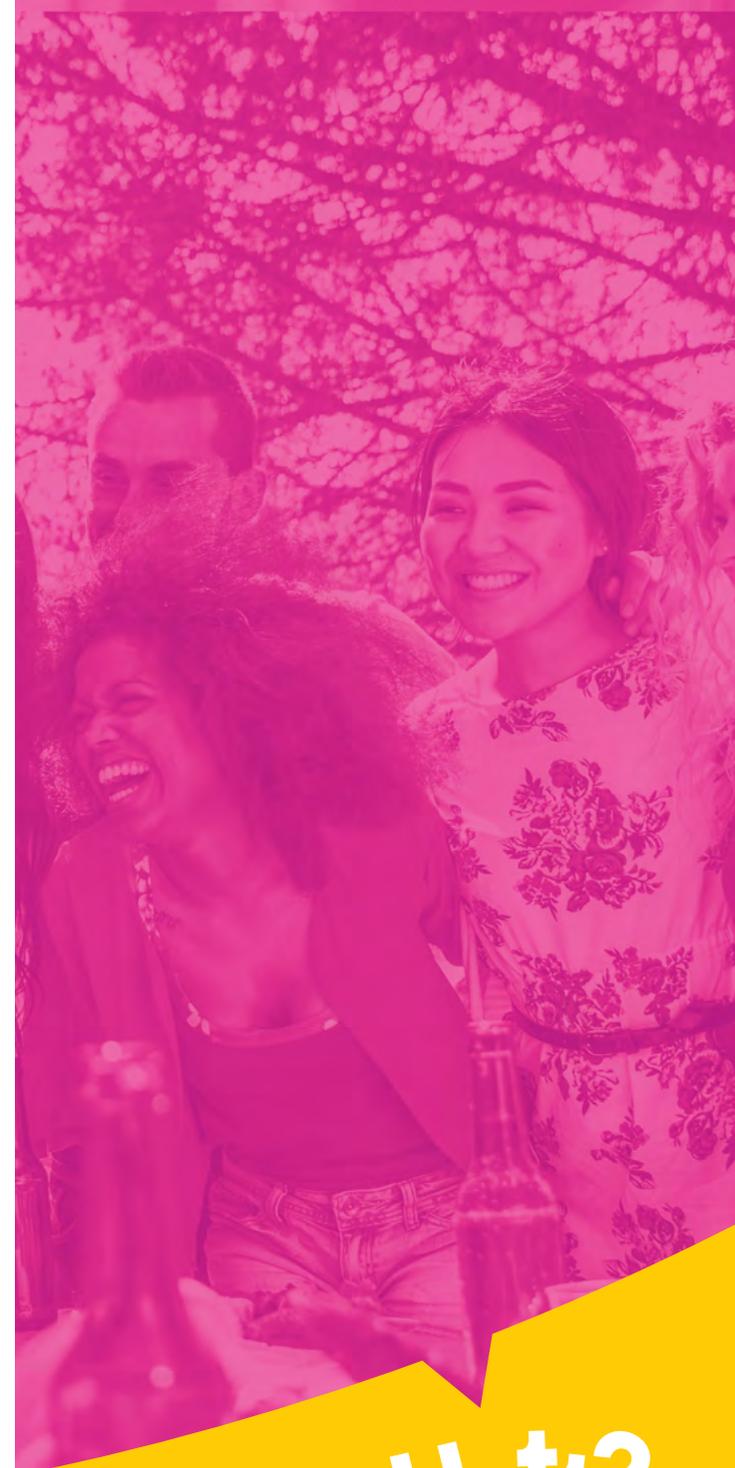
Uatt?

Assim como acontece nos bares da cidade, você pode adaptar o happy hour para momentos de vendas dentro de sua loja de presentes. Selecione horários específicos para que presentes selecionados tenham preços especiais. Durante aquela hora, por exemplo, coloque os produtos escolhidos em destaque e incentive quem passa na frente da sua fachada a entrar e conferir.

13. HAPPY HOUR



#FicaDica: Selecione horários específicos para que presentes selecionados tenham preços especiais.



Uatt?

14. ESTENDA O HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO



#FicaDica: Essa ação funciona ainda mais em períodos próximos a datas comemorativas.

Alcance os clientes que sempre encontram sua loja fechada, oferecendo horários de funcionamento especial. Nessa ação o foco não é o desconto, mas sim encontrar clientes diferentes e dispostos a ver os produtos de seu estabelecimento.

Você pode aproveitar a ocasião e oferecer alguma facilidade aos clientes que estiverem no horário estendido e efetuando a primeira compra, por exemplo.



Uatt?

15. CRIE UM CARTÃO DE PONTOS

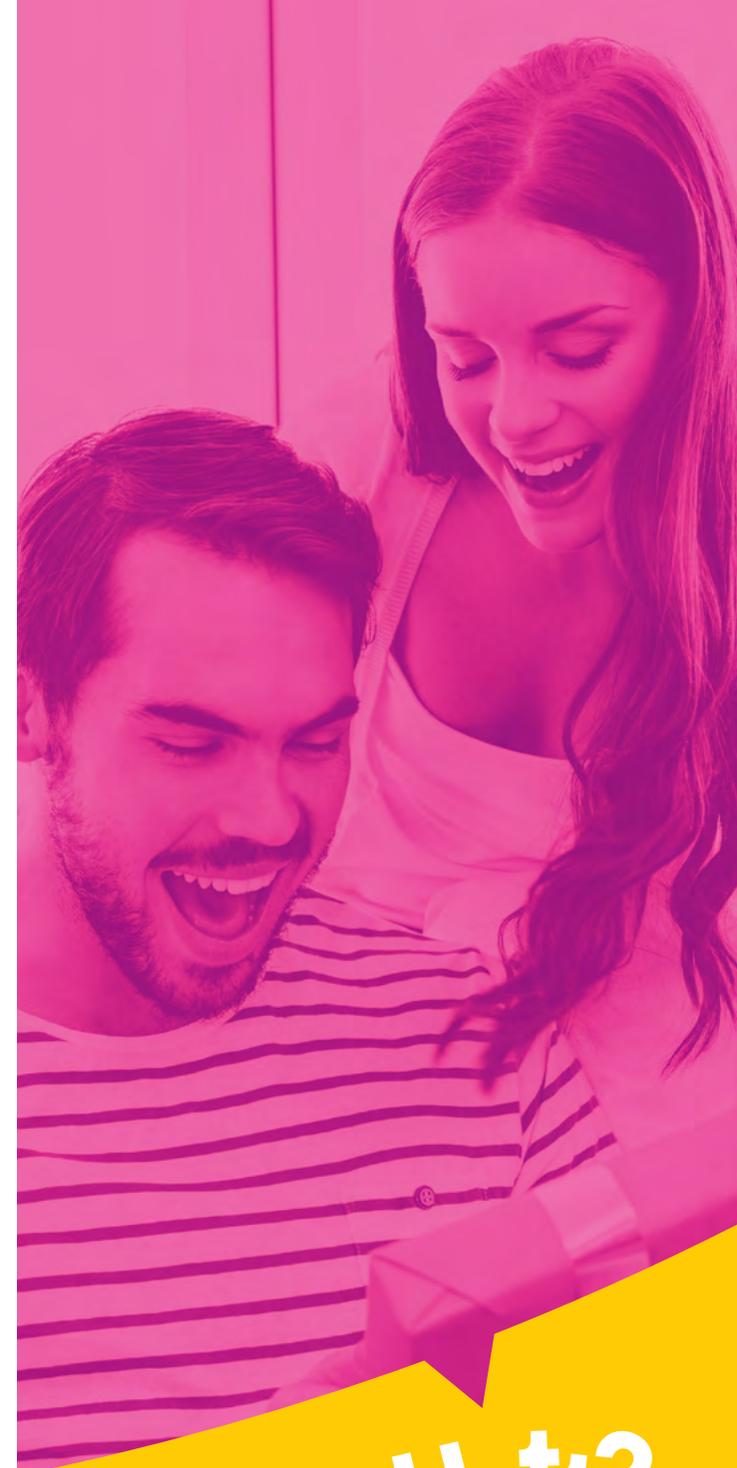


#FicaDica: Ofereça pontos em dobro quando as compras forem realizadas no mês de aniversário do clientes, por exemplo.



Sabe aqueles pontos acumulados nos cartões de créditos que você pode trocar por brindes, e até por milhas? Então, crie um sistema de pontuação baseado nos valores que seu cliente deixou em sua loja. E em troca ofereça brindes e descontos.

A criação dos pontos de troca engaja o cliente a retornar e fidelizar as compras em sua loja de presentes, por oferecer uma troca por sua preferência.



Uatt?

16. AMPLIE SUAS DATAS COMEMORATIVAS

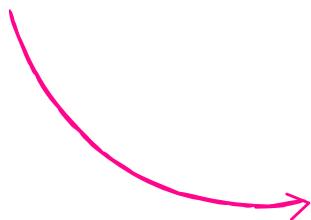
As datas comemorativas é o período que realmente as vendas aquecem por um único motivo: um mote de compra. O que você deveria lembrar é que quase todo dia é uma data de celebração para um nicho do mercado.

Seja o Dia da Nutrição, professor ou o Dia da Vó, você pode aproveitar o gancho e fazer campanhas de vendas especiais focadas na celebração da data.



Uatt?

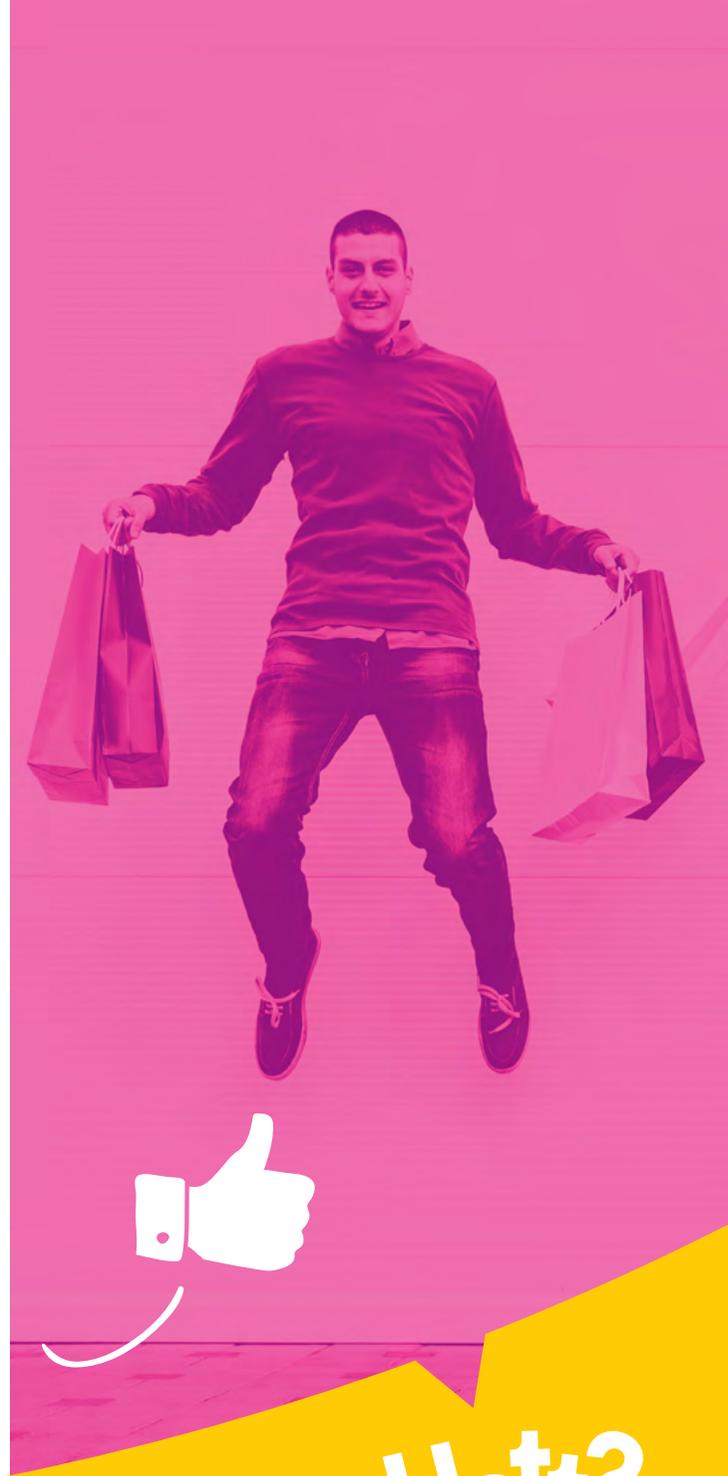
17. VENDAS EM SITE DE COMPRAS COLETIVAS



Existem inúmeras oportunidades de divulgação em sites de comprar coletivas. O processo de venda é bem facilitado: você seleciona que tipo de promoção deseja vender, e ela só começa a valer quando um número X de compradores pagarem o valor.

As regras de obtenção você que define e o modo de retirada também. É importante checar as regras de uso do site, ele vai pedir uma comissão por venda dos seus produtos, e também explicita as regras de compras.

Nessa ação você encontra uma forma de grande divulgação a baixo custo, e pode inserir produtos encalhados de volta ao giro. Neste link, <http://www.conversion.com.br/blog/guia-compras-coletivas-empresas/>, você pode ver de forma didática como entrar no mundo das vendas coletivas.



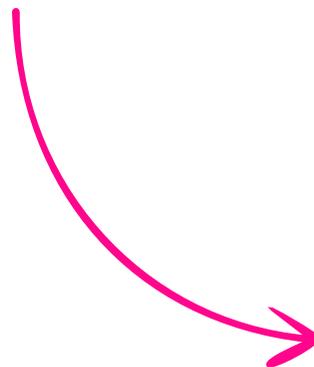
Uatt?

18. DESTAQUE DO DIA

Acentue o senso de urgência de seu cliente e a compra por impulso no 'Destaque do Dia'. Selecione produtos que estejam com um bom fluxo dentro da sua loja e anuncie um dia exclusivo de preço especial para a peça.

Dê muita ênfase no fato de ser um momento limitado para o preço especial e convença seu cliente a comprar no ato, pois no dia seguinte o valor retornará ao padrão.

O objetivo da ação é aumentar seu ticket médio durante a semana e aumentar o fluxo de caixa da sua loja de presentes.



PROMOÇÕES

da semana!

ATÉ
72%
OFF



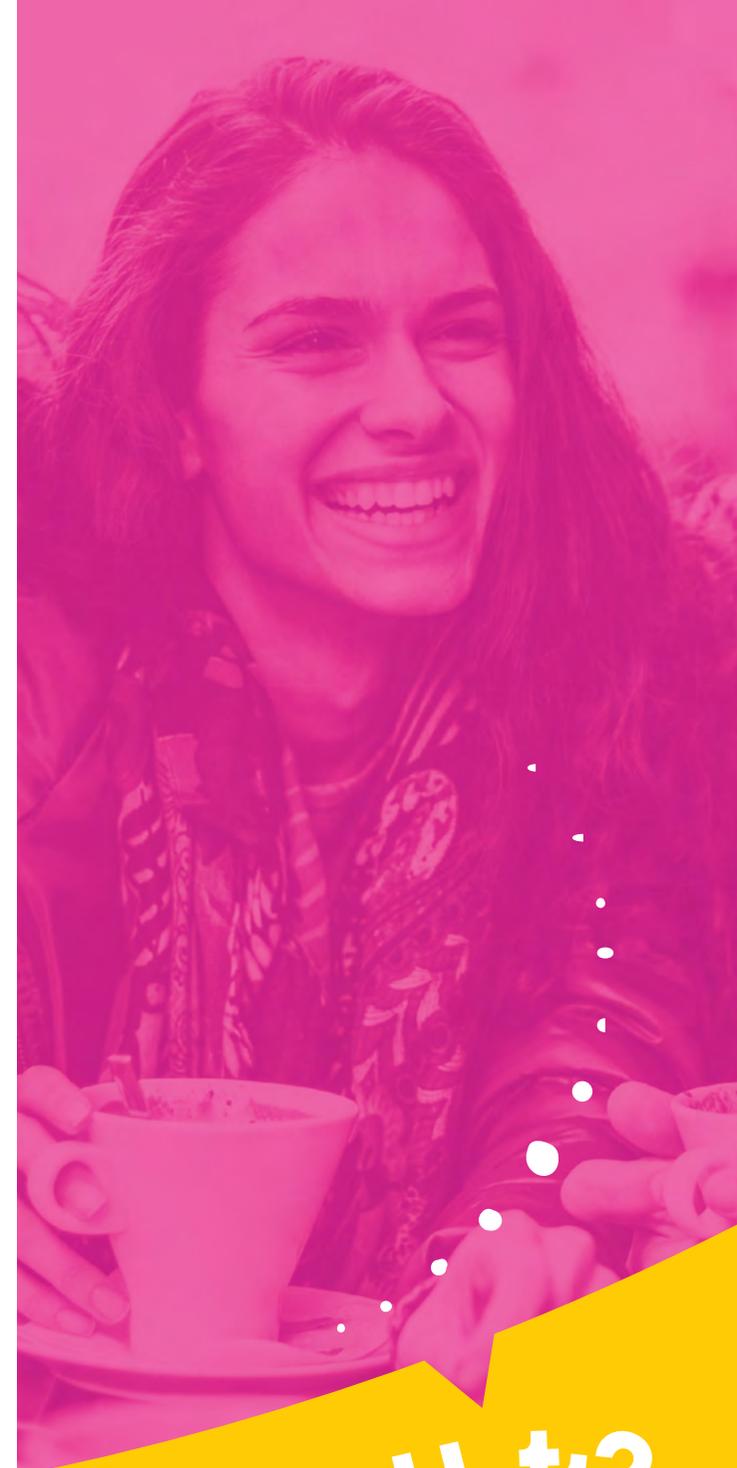
Uatt?

19. CRIE SORTEIOS SAZONAIS

Que tal investir em sorteios na sua loja para vender mais? É uma ótima ideia, principalmente em períodos de crise!

É época de Dia das Crianças? Então programe um sorteio de ingressos para um parque; É época do Dia das Mães, sorteio cupons de SPA... E por aí vai.

A prática de sorteio sazonais é muito utilizada no mercado, e nunca sai de moda. Com ela você incentiva seu cliente a comprar um presente, e ainda concorrer a um presente extra no fim do período. Mas antes de começar a planejar o sorteio, também chamado de promoção comercial, saiba que há várias regras que você precisa seguir, a começar pela autorização da Caixa Econômica Federal, conforme previsto em lei. Quer saber mais sobre sorteios? Clique aqui <http://boasvendas.uatt.com.br/como-fazer-sorteios-em-sua-loja/>



Uatt?

20. BALÕES SURPRESAS

Estipule um valor mínimo de compra e divulgue: A cada 100 reais em compras você estoura um balão e concorre a brindes e descontos.

A ideia deixa a experiência de compra do cliente muito mais divertida, além de presentear-lo de duas formas.

Use a criatividade nos brindes e fuja dos descontos excessivos.



Uatt?

Conclusão

Essas foram as 20 ações de vendas para promover em sua loja de presentes. Ideias criativas não faltam e os métodos de aplicação podem ser dos mais variáveis. Só lembre-se de planejar tudo com antecedência, criar regras de participações e prazos.

Ações de vendas sem limitações passam o ar de desleixo e desespero. Abaixo você encontra dicas de como fazer ações mais eficazes. Boa leitura!

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.

