

E-book

Prepare seu negócio para as Datas Comemorativas

*** IOB**





Índice

INTRODUÇÃO	03
CONTROLE DE ESTOQUE	04
AMBIENTAÇÃO E DECORAÇÃO	05
FALE COM QUEM JÁ É SEU CLIENTE	06
APROVEITE O WHATSAPP	07
DEFINA A MELHOR PROMOÇÃO	08
TREINE SUA EQUIPE E GERE CONFIANÇA PARA VENDER MAIS	09
INTEGRE SEUS CANAIS DE ATENDIMENTO	10
PÓS-DATAS COMEMORATIVAS	11
CONSIDERAÇÕES FINAIS	12
LINKS ÚTEIS	13

Guia prático IOB

Dicas para empreender melhor

Neste Guia, destacamos de forma simples e prática dicas para o seu negócio prosperar em qualquer data comemorativa!

Os especialistas IOB trazem aqui ideias que vão transformar sua visão de negócio, seja para você que vende on ou offline.

Aproveite, faça boa leitura e boas vendas!



Controle de Estoque

Em períodos comemorativos é importante que você faça um mapeamento de quanto costuma vender e fazer projeções para crescer. Há diversos softwares no mercado, para todos os tamanhos de empresas, que vão facilitar a sua vida. Vale pesquisar!

E toda projeção e planejamento passa por um bom controle de estoque, pois é o que vai evitar falta ou excesso de produtos.

Você precisa garantir que o estoque de itens de maior fluxo consiga suprir o que foi estimado.

Ah! E não se esqueça de sempre negociar com fornecedores em caso de emergência. **Mantenha seu estoque atualizado e agilize as entregas.**



Ambientação e Decoração

Seja no universo online ou na sua loja física, é importante que você tenha em mente que envolver seu negócio na data comemorativa que faz sentido vale muito a pena, o retorno nas vendas é imediato.

Por isso, entre no clima e lembre-se que este tipo de ação é importante para:

- Atrair e encantar o público (alegria visual);
- Lembrar as pessoas da data em questão;
- Potencializar vendas;
- Demonstrar que você se importa com os clientes.

No ambiente online é imprescindível não descaracterizar o site. A dica aqui é **utilizar banners e peças temáticas rotativas** na página.



Fale com quem já é seu cliente

Existem diferentes formas que você pode encontrar para falar com sua base de clientes, mesmo que você não possua um software.

Abaixo listamos 4 canais para você entrar em contato com seus clientes, levar ofertas exclusivas, fotos e vídeos dos produtos, demonstrações e materiais que possam ser úteis para despertar antigos clientes e inclusive novos.

Afinal, um bom vendedor conhece os gostos de seus clientes mais assíduos.

WhatsApp	E-mail	SMS	Redes Sociais
<p>Ferramenta mais funcional e utilizada do momento.</p> <p>Permite comunicação direta com seus clientes e evita ruídos.</p>	<p>Envie mensagens de relacionamento e não apenas para vender.</p> <p>Uma sugestão é: a cada 3 e-mails enviados, 1 deve ser voltado à oportunidade de venda.</p>	<p>Mais uma forma eficaz de ter a atenção dos seus clientes é o envio de SMS.</p> <p>É mais um canal de lembrete para que você incentive a conhecerem ofertas.</p>	<p>Aqui você pode enviar mensagens personalizadas para clientes em suas redes sociais, seja via inbox, direct e até mesmo por uma publicação no feed.</p>



Aproveite o WhatsApp!

A facilidade e utilidade do WhatsApp para negócios de qualquer tamanho, hoje em dia, é fundamental.

Além de ser muito fácil de utilizar é um canal direto com os seus clientes. A informação que você deseja passar chega em tempo real e sem intermediários.

Economize o tempo de clientes, envie ofertas de presentes em diversas faixas de preço, imagens, vídeos demonstrativos, kits/combos que ele pode criar entre outras mensagens.

Por isso, se você e sua empresa possuem autorização e liberdade de se comunicar com seus clientes por esse canal, não deixe de utilizar. Seja para manter relacionamento ou avisar sobre um produto ou oferta nova, o WhatsApp é o canal que vai lhe trazer mais rápido a atenção dos clientes.

Fique atento(a) às boas práticas e mantenha sempre esse canal aberto com o público.

Defina a melhor promoção

Toda oferta, por menor que seja, deve ser vista como uma oportunidade única do cliente adquirir seu produto ou serviço.

Sendo assim, abaixo colocamos algumas ideias para você explorar no seu negócio e não comprometer a margem de lucro. Pense em ofertas que gerem:

- Opção de pagamento parcelado a partir de certo valor;
- Desconto progressivo (quanto maior o valor da compra, mais desconto o cliente recebe);
- Cupom de desconto;
- Frete Grátis;
- Combos ou pacotes com os principais produto/serviços com valores diferenciados;
- Cashback (quase um programa de fidelidade, onde a partir da segunda compra, por exemplo, o cliente recebe de volta o que gastou na primeira compra).

Promoção nem sempre é bem vista pelo comerciante, mas tenha em mente que ofertas ajudam o seu negócio a crescer, pois: **sua empresa chama a atenção, as vendas aumentam, seu estoque fica no ponto de ser renovado e entram novos clientes.**



Treine sua equipe e gere confiança para vender mais

Você só vai ter sucesso se a sua equipe estiver bem treinada para poder negociar com propriedade. É importante deixar seus colaboradores à vontade, cientes da importância da preparação para datas que geram mais vendas para o seu negócio.

A comunicação precisa ser transparente e de fácil entendimento para que qualquer oferta seja assimilada.

É interessante encontrar mecanismos que incentivem sua equipe, seja um plano de comissão diferenciado ou premiações, por exemplo. Demonstre o aumento das vendas de anos anteriores, caso tenha, e como o colaborador pode aproveitar essas datas para ganhar mais.

Portanto: **faça treinamentos regulares, engaje seu time com reconhecimento, deixe claro a importância de cada um na equipe, inspire, ouça e descubra o que é importante para seus colaboradores.** Treinamento e motivação são essenciais!



Integre seus canais de atendimento

Facilite a vida dos seus clientes e torne a experiência positiva quando entrarem em contato com o seu negócio!

Transformação Digital	Ominicanalidade	Relacionamento
<p>Com a pandemia, o digital veio para ficar e facilitar as coisas.</p> <p>E, mesmo pequenos negócios precisam estar preparados para atenderem, cada vez mais, de forma personalizada seus clientes.</p>	<p>Esteja atento para fazer a gestão do seu negócio ser multicanal. O que isso quer dizer?</p> <p>Independente da forma que o seu cliente entre em contato com você, o atendimento precisa ser de qualidade.</p>	<p>A omnicanalidade é uma das formas de demonstrar o quanto seu negócio se importa com o cliente.</p> <p>Isso gera relacionamentos duradouros e fidelidade dos clientes.</p> <p>Além de clientes, você terá fãs do seu negócio.</p>

**Um comportamento bastante percebido sobre o consumidor atual é que ele só vai presencialmente para fechar negócio, caso contrário há muita pesquisa e contato com as lojas.*

Pós-Datas Comemorativas

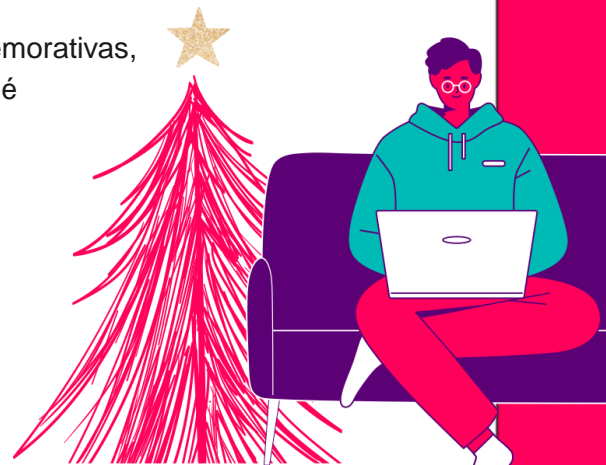
Um dos planos mais importantes para manter as vendas é ter um planejamento Pós-Data, por exemplo, um Pós-Natal.

Muita gente só vai às compras após a data comemorativa esperando encontrar preços mais baixos, as famosas queimas de estoque ou simplesmente evitar multidões.

Além disso, você deve aproveitar o público que prefere comprar após as datas comemorativas, eles vão ajudar sua empresa a girar o estoque. Um boa prática para esses períodos é **promover ofertas do tipo “Leve 2, pague 1”**.

Outra boa forma de se preparar é criar com antecedência publicações e avisos, seja no whatsapp ou nas redes sociais da sua empresa, deixando claro para o seu público que após a data comemorativa em questão, também haverá promoções.

Agora, é só conferir o estoque e definir as próximas ações de vendas!



Considerações finais

Esperamos que este material ajude você a pensar em diversas formas para fazer o seu negócio a vender mais!

Aproveite ao máximo este guia e consulte sempre que for necessário. Mostre também para seus colaboradores as boas práticas e dicas deste material.

Muito obrigada e até as próximas dicas!





**Fale com a gente para saber como
podemos ajudar você e sua empresa**

