



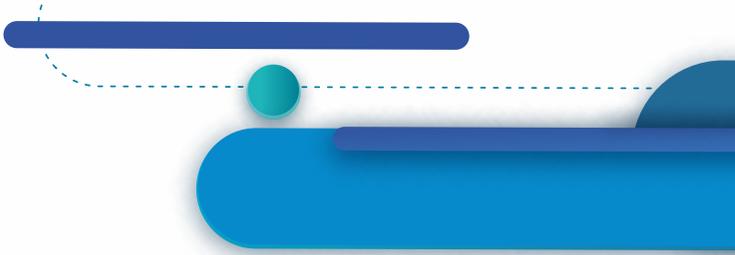
COMO SE PREPARAR PARA AS
VENDAS NAS DATAS SAZONAIS
DO **1º SEMESTRE DE 2021?**



Desde 2020 os desafios estão sendo inúmeros para os empresários. **Acreditamos que apostar em algumas ferramentas pode ajudar você a superar este momento.** As plataformas digitais são um exemplo disso, como a venda através de sites ou o atendimento pelo WhatsApp. Como em todos os anos, as datas sazonais seguem importantes e você pode aproveitá-las.

Continue comprometido com os protocolos de segurança e saúde para que os seus clientes sintam-se seguros. Acreditamos em soluções cada vez mais digitais alinhadas com a criatividade e coragem dos empreendedores para vencer os obstáculos. **Estamos ao seu lado para prosperar com união!**





Estar preparado para as datas mais importantes do varejo em 2021 é o primeiro passo para inovar na sua empresa e aumentar as vendas. Desta forma, você se antecipa, prepara o estoque, divulga as suas campanhas e aumenta a fidelidade dos clientes.

NO 1º SEMESTRE DO ANO VOCÊ PODE SE CONCENTRAR NAS TRÊS DATAS MAIS IMPORTANTES:

Páscoa: **04/04**

Dia das Mães: **09/05**

Dia dos Namorados: **12/06**

A CDL Pelotas preparou este guia básico para a sua empresa se preparar e criar ações específicas nas datas mais importantes durante os próximos meses!



POR QUE INVESTIR NAS DATAS SAZONAIS PARA VENDER MAIS?

- Durante estes períodos muitos consumidores estão mais estimulados a comprar;
- A maioria dos consumidores aguarda por essas datas para comprar produtos em promoção;
- As datas carregam um valor sentimental que aumenta a chance de compra;
- É uma oportunidade positiva para criar campanhas de desconto e fidelizar clientes;
- Há campanhas em todas as redes sociais e veículos de comunicação a respeito das datas.



TREINE A SUA EQUIPE

Tudo começa na experiência de atendimento do seu consumidor. A sua equipe deverá estar preparada para receber bem os clientes, explicar sobre os produtos e atender às principais dúvidas do público.

Se tem uma equipe reduzida e costuma vender muito em uma das três datas (Páscoa, Dia das Mães, Dia dos Namorados), que tal um reforço? Até mesmo contratar alguém para cuidar das vendas online nestas épocas pode ser importante. Contratações temporárias ajudam muito, desde que sejam bem planejadas.



PREPARE O SEU ESTOQUE PARA AS VENDAS

Analise as suas vendas no ano anterior, se possível, para prever quanto irá vender em média neste ano. Se você tem um produto de destaque ou que pretende colocar em promoção, aposte em ter um estoque maior dele.

No Dia das Mães, por exemplo, alguns produtos costumam ter a venda mais alta, como os cosméticos/perfumes, roupas e eletrodomésticos. Cestas de café da manhã e flores também possuem alta demanda, inclusive no Dia dos Namorados.



PREPARE CAMPANHAS DIGITAIS DE DIVULGAÇÃO

Sem divulgar o seu negócio, você certamente perderá a oportunidade de vender mais. Hoje em dia, as redes sociais são fundamentais na estratégia de vendas.

Crie postagens sobre os produtos que mais deseja vender, explore as promoções e crie um canal de contato direto com o seu cliente. Vender online é uma tendência: segundo o relatório da Ebit/Nielsen, as vendas online no país cresceram 47% no início de 2020, a maior alta em 20 anos.

Caso não tenha um site, faça a sua venda através do WhatsApp. Use esse canal de contato para enviar promoções aos clientes, informações sobre os produtos e agendar entregas. Divulgue o seu contato nas redes sociais e mantenha sempre as suas informações atualizadas para que os clientes encontrem os seus produtos/serviços.



DECORE A SUA LOJA

O clima de uma loja decorada também ajuda a estimular a venda. No Dia dos Namorados, os corações já são tradicionais, assim como as patinhas de coelhos na Páscoa. Esses pequenos detalhes são importantes e acolhem os consumidores, mesmo quando são simples.

O Dia das Mães e o Dia dos Namorados, em especial, são datas com forte apelo emocional. Decorar a sua loja para celebrar a família, o amor e os sentimentos maternos é sempre uma forma de conquistar a simpatia dos clientes.



CRIE PROMOÇÕES

Se você tem algum produto que pode entrar em valor promocional, as datas sazonais são boas apostas para fazer isso. Lembre-se de que o consumidor já está mais estimulado a comprar, e uma promoção pode ser o fator decisivo para ele optar pela sua loja.

Você também pode fazer uma campanha progressiva: quanto mais produtos, maior o desconto. Há ainda brindes para quem comprar acima de um determinado valor, por exemplo. Todas essas ações estimulam o cliente a fidelizar-se à sua empresa.



OFEREÇA FRETE GRÁTIS

Oferecer frete grátis se tornou um diferencial importante. Crie essa vantagem especial para aqueles que comprarem acima de um determinado valor, pois não terá prejuízo e tornará a sua empresa mais atrativa.

Atualmente, muitos consumidores decidem de qual loja vão comprar a partir do critério do frete. Aproveite isso para destacar a sua marca e divulgar a vantagem nas suas redes sociais.



DIVULGUE-SE COM ANTECEDÊNCIA

Com os clientes procurando mais segurança na hora da compra neste ano devido à pandemia, será importante iniciar a sua campanha mais cedo. Desta forma, seja online ou fisicamente, o seu cliente terá mais tempo e tranquilidade para fazer as suas compras.

Apesar de anualmente a maioria dos brasileiros fazer as compras nos últimos dias, a necessidade do distanciamento social pode mudar esse comportamento em 2021. Programe-se para ter tudo pronto o quanto antes e oferecer segurança aos clientes.

CDL CONECTA - UMA NOVA FORMA DE FICAR MAIS PRÓXIMO DOS SEUS CLIENTES!

A CDL Pelotas criou uma nova possibilidade para estimular o contato on-line dos clientes com a sua loja. Você pode cadastrar o contato de atendimento via WhatsApp para ele ser incluído na página que encaminha os clientes. *É fácil, prático e disponível para todos os associados da CDL Pelotas!*

A SUA EMPRESA É ASSOCIADA? **CADASTRE-SE:**
<https://cdlpelotas.com.br/cadastro-lista-de-lojistas/>

<https://cdlpelotas.com.br/cdl-pelotas-conecta/>





**CONTE COM A CDL PELOTAS PARA CRESCER:
ESTAMOS AO SEU LADO PARA FORTALECER
OS EMPRESÁRIOS NAS VENDAS EM 2021!**

*Converse com a nossa equipe para
conhecer as soluções da CDL Pelotas e
como fortalecer a sua empresa fazendo
parte de uma entidade que defende
os seus interesses:*

www.cdlpelotas.com.br

 /cdlpelotas

 /cdlpelotas