

# INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 18 – EDIÇÃO 47  
OUTUBRO/2022



## 5 OLHARES PARA O FUTURO DE VENDAS DE FLORES NO VAREJO

Por Augusto Aki

A pandemia impactou a vida e os negócios, quase como se fosse um caso de extinção.

Ela se somou às mudanças econômicas que o país passa desde 2016 e parece que o novo ainda está sendo entendido, assim como, esse conjunto nos obriga a realmente se reinventar.

A INOVAÇÃO será o diferencial para esse novo mundo e quem souber inovar, fazendo mais com menos e sabendo criar alternativas às restrições que todos temos (investimento, gente, atenção do cliente) terá sucesso apesar de tudo e apesar de todos!

Na minha opinião, os caminhos da inovação (reinvenção) para o varejo passam por 5 olhares:

### 1 - UM NOVO OLHAR SOBRE AS FORMAS COM QUE AS PLANTAS AFETAM A VIDA DAS PESSOAS

- Na era da pós pandemia, buscamos a cura na reconexão com a natureza.
- Seu slogan, sua busca de interação com os clientes, sua estratégia de produtos e promocional, seu plano de marketing e o trabalho da sua equipe devem ser guiados por esses insights! – As plantas te levam a ter uma experiência com o momento presente. (descompressão)

### 2 - UM NOVO OLHAR SOBRE O CONTEUDO E A FORMA DE SE COMUNICAR COM O PÚBLICO

- Estimular o conteúdo gerado pelo usuário
- Demonstrar interesse genuíno
- Ter uma estratégia de conversão mais clara
- A estória que você não contou foi a venda que você não fez!
- Queremos ajudar você a buscar sua força através da natureza!

### 3 - UM NOVO OLHAR SOBRE AS FLORES E PLANTAS COMO CONECTORES SOCIAIS

- Caminhos para demonstrar gratidão
- Produtos mais artesanais para maior percepção de valor

- Traduzir as emoções em produtos – texturas, apelo natural, combinação casual, volta do vintage
- Ensinar a criar presentes verdes
- Entretenimento através do verde para casais, famílias, grupos
- Ser a ferramenta para reintegração de idosos

#### **4 - UM NOVO OLHAR SOBRE O VAREJO COMO PRESTADOR DE SERVIÇOS**

- Prestar serviços para transformar espaços – biofilia, curadoria de plantas, decorador verde
- Criar espaços de experiência indoor
- Reproduzir corners da natureza dentro de casa
- Morar na cidade, mas estar na natureza
- Ser ferramenta de reconstrução do tecido social x ESG das empresas
- Em tempos de crise de confiança, a sensação de que a felicidade está em memórias no passado, associado ao verde e as conexões familiares
- Recriar memórias positivas é mais que vender plantas, saber falar sobre o “PORQUE” é mais importante do que falar “sobre o preço”!

#### **5 - UM NOVO OLHAR SOBRE SEU PROPÓSITO E SUA COMPETÊNCIA**

- Grandes empresas criam valor com investimento e escala.
- Pequenos negócios criam valor com soluções individualizadas e relacionamento pessoal (não concorra com ferramentas do outro)
- Seja mais organizado para ter 50% do seu tempo para a parte de frente do negócio
  - A nova moeda é a capacidade de dar atenção – clientes, fornecedores, parceiros, funcionários



### **LIVE 5 OLHARES PARA O FUTURO DE VENDAS DE FLORES NO VAREJO**

Vamos olhar para o que pode ser o seu modelo de negócios a partir de 2023!

Dia: 20/10 às 19:30hs - No Instagram: /@Augusto Aki

Se deseja não receber mais mensagens como esta, responda esse e-mail com a palavra [CANCELAR](#)

### **Sindiflores**

#### **Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo**

Rua Monte Alegre, 61, sala 63 - Perdizes – São Paulo – SP, CEP 05014-000 - Telefone: (11)3865-7475

[www.sindiflores.com.br](http://www.sindiflores.com.br) - [secretaria@sindiflores.com.br](mailto:secretaria@sindiflores.com.br) <https://www.facebook.com/sindifloressp>