

10 DICAS PARA GANHAR DINHEIRO COM A VENDA DE PLANTAS

1. A venda de plantas para uso próprio não é uma moda, é uma tendência!
A demanda surgiu antes da pandemia, com o crescimento do estresse social, e foi potencializada pelo COVID, quando as pessoas se viram presas em casa.
As pessoas querem se conectar consigo mesmas, esquecer o caos do mundo, criar ambientes mais acolhedores para a família.
2. O aumento de consumo levará ao aumento da concorrência! O mercado sempre responde a demanda. A mídia fala todo dia dos benefícios das plantas. Os grupos temáticos de jardinagem só crescem na web. Os youtubers multiplicaram-se!
Proteja-se da concorrência de preço alimentando o hobby pelo produto e não apenas sendo mais uma opção de preço!
3. Customize seu atendimento! Adote como procedimento identificar o nome do cliente logo no início do contato.
Nessa guerra disputamos a atenção do cliente. Cada detalhe é importante!
4. Trabalhe com atendimento assistido! Se você é de uma loja pequena, atenda pessoalmente e dedique tempo para fazer isso. Se você é de uma loja grande, facilite o contato, com canais alternativos de contato via web, com canais exclusivos para cliente preferenciais ou ainda com mecanismos que facilitem o contato dentro da loja.
Quem souber ser mais acolhedor, não temerá a concorrência!
5. Ajude seu cliente a superar o medo da falta do “dedo verde”. Muita gente começou a comprar o produto recentemente, mas tem dúvidas sobre como cuidar dos mesmos. Crie a agenda do cliente, com o envio de dicas sobre o produto comprado, semanalmente. Crie fichas técnicas colecionáveis para distribuir na loja.
Faça eventos presenciais ou lives para orientar seu cliente. Invista no relacionamento. Quem ganha a confiança e tem iniciativa, vence esse jogo!
6. Não é preciso ser grande para trabalhar com plantas. Quiosques, Flower trucks, atelier, micro viveiros, pequenos gardens (250m²) e gardens (a partir de 500 m²) tem potencial nesse momento. O que precisamos são estratégias para proporcionar experiências, cada um à sua forma!
7. Arranje tempo para lidar com o cliente. 50% do seu tempo deve ser destinado a criar promoções, interações, falar com o cliente e outras iniciativas. Adote a gestão ágil e estructure processos operacionais para conseguir ter esse tempo demandado pelo cliente!
8. Não tenha a mesma loja o ano inteiro! Pense em mudar o layout e a comunicação interna a cada estação do ano. Os clientes ficarão curiosos.
9. Assuma a liderança comunitária. Tome iniciativas para ajudar a comunidade e criar o bem estar social. Pesquise sobre dicas de sustentabilidade, fique esperto sobre o mercado PET, olhe as demandas sociais da vizinhança. As pessoas querem ajudar e se conectarão com negócios que defendam uma causa!

10. Dê motivos! Faça cupom para recompra, dê presentes no aniversário do cliente, faça ofertas todos os dias. Tenha parcerias para ações promocionais com fornecedores e uma agenda de eventos. Entre na vida das pessoas e faça parte do seu lazer!

**(Material condensado do texto do Consultor em negócios com flores, Augusto Aki)*

Sindiflores - Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo
Rua Monte Alegre, nº 61, sala 63 - Perdizes – São Paulo – SP, CEP 05014-000.
www.sindiflores.com.br - secretaria@sindiflores.com.br
WhatsApp (11) 99524-2048 – facebook.com/sindifloressp