

DIA DOS NAMORADOS

Junho é um mês especial para os brasileiros apaixonados.

Em tempos em que o comércio vem sofrendo com as baixas vendas por conta das restrições, o Dia dos Namorados chega como uma grande oportunidade para reverter essa situação.

Mas, para o sucesso dessa ação, é preciso atenção, planejamento e investimento.

SÓ É COMPRADO, O QUE É VISTO

Hoje, as lojas podem dispor de duas vitrines. Uma é a vitrine da loja, a tradicional e a segunda é a virtual, o perfil da loja nas redes sociais. Ambas são lugares de exposição dos produtos, mas é preciso muita atenção. Para as vitrines tradicionais, os corações são sempre uma ótima ideia, podendo ser acompanhados de luzes, deixando o lugar mais romântico.

Os produtos e os objetos de decoração precisam estar organizados, personalizando o ambiente para o Dia dos Namorados.

Para as redes sociais, crie um feed personalizado, dê lugar aos posts apaixonados.

Mostre dicas de presentes com legendas de informações do produto.

Divulgue a imagem da sua loja, mostre que é um ambiente acolhedor e que está no clima do Dia dos Namorados.

Uma dica: com a internet, pode-se viajar pelas vitrines de diversas lojas e se inspirar para compor a sua, deixando o seu ambiente mais romântico e mais atrativo.

AMOR À PRIMEIRA VISTA PELA EMBALAGEM

Toda data especial merece um presente. E presente, só é presente, quando vem bem embalado. A sacola personalizada, o papel colorido, a caixa cheia de laços atrairão a atenção da pessoa presenteada. Por isso, é interessante apresentar o produto, destacando a embalagem.

Mesmo que seu produto, ou sua loja, disponha de embalagens personalizadas, adicione pequenos detalhes que fazem a diferença, enriquecendo o produto final.

Para deixar o seu cliente feliz e agradecido pelo atendimento, presenteie a compra com um cartão que pode ser enviado junto com o presente, ou se preferir, tenha à venda cartões para acompanhar o presente.

O importante é mostrar que sua loja valoriza o presente e cria um momento especial para ambos.

UM DIA, VÁRIOS PRESENTES

Há muita indecisão, por parte do cliente, no momento da compra de presentes. As dúvidas ocorrem por não saber se aquele presente é suficiente ou se agradará. Uma das formas de acabar com a indecisão é criar um kit presente. Faça combinações de produtos, por preços especiais?

Você pode unir 3 itens por um valor único e oferecer diferentes opções de combinações, como por exemplo, uma linda cesta de café da manhã, flores e uma caneca personalizada.

Atraindo o cliente a comprar outros produtos, você estará realizando várias vendas de uma única vez. Bom para seu negócio, bom para quem compra, afinal, estará feliz e levando um bom produto.

TODA FORMA DE AMOR, COMEMORA O DIA DOS NAMORADOS

É importante lembrar que o Dia dos Namorados é comemorado por todos os apaixonados. Não é uma data para segregar um grupo de pessoas, seja por classe social, religião ou orientação sexual. Todos os que namoram e até mesmo os casados, são possíveis compradores da sua loja. Mas para comprar em um lugar, é preciso que o comprador se veja nesse lugar.

Então, é importante mostrar o posicionamento da sua loja, apresentar a diversidade e atrair um público mais abrangente. Grupos minoritários gostam e querem se sentir representados, por isso, quando encontram um lugar que os acolham e os represente, se tornam clientes fiéis.

Qual a forma de representar todos os grupos? Posts com diversidades de casais, embalagens especiais, produtos personalizados.

Demonstre que os seus produtos, são para todos que amam.

ESTEJA ATENTO AOS APAIXONADOS

As pessoas estão cada vez mais ocupadas e muitas vezes utilizam as redes sociais como um primeiro contato com o comércio. Visualizam os produtos oferecidos, o posicionamento da marca e as informações sobre a loja. Muitos procuram as redes sociais para realizar um contato com os vendedores. É importante estar presente lá e dar atenção a essas pessoas.

Deixe um ou mais funcionários responsáveis em fazer os atendimentos online, respondendo as dúvidas dos clientes nos comentários das publicações. O WhatsApp é um aplicativo acessível e prático para enviar fotos de mercadorias, responder dúvidas e fazer com que o cliente se sinta mais confortável em realizar compras de qualquer lugar.

Além disso, as *lives* são uma maneira de atrair a atenção das pessoas para a sua loja, ajudando a finalizar mais vendas em menos tempo.

Existem muitas formas de atrair clientes, nessa data especial. Então, é hora de colocar em prática e realizar vendas!

(Condensado da publicação feita pelo Sicomercio de Mogi Mirim)

CALENDÁRIO PROMOCIONAL



01 de Junho - Semana do Meio Ambiente

03 de Junho - Corpus Christi

05 de Junho - Dia da Ecologia

05 de Junho - Dia Mundial do Meio Ambiente

09 de Junho - Dia do Porteiro

09 de Junho - Dia da Imunização

12 de Junho - Dia dos Namorados

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

Telefone: (11)3865-7475 - WhatsApp (11) 99524-2048 – facebook.com/sindifloressp