

INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 19 – EDIÇÃO 17
ABRIL/2023



Vamos começar a nos preparar para o Dia das Mães?

O Dia das Mães 2023 será no domingo, 14 de maio. A data é a principal do comércio de flores e por isso lojistas aproveitam o impulso dos consumidores de presentear suas mães para alavancar suas vendas. Seguem algumas dicas para ajudar a montar uma estratégia:

Dia das Mães 2023: por que investir na data?

A cada ano, o Dia das Mães movimenta bilhões de reais em compras e em 2023 não será diferente. Para você ter uma ideia em 2022 o varejo faturou R\$ 6,4 bilhões na data.

Como vender mais no Dia das Mães

As cifras do Dia das Mães empolgam. Porém, não dá para pensar que basta fazer seu trabalho de forma normal e as vendas vão aumentar por si só.

É preciso estar preparado, desde a divulgação, passando pelos preços e a apresentação dos produtos, até o abastecimento do estoque e a garantia de segurança do seu e-commerce.

Foque no público-alvo

Não se esqueça: no Dia das Mães, seu público-alvo é composto pelos filhos. Por isso, é a eles que o foco de suas campanhas publicitárias deve ser direcionado.

Esse comprador provavelmente precisará de ajuda. Aproveite para apresentar sua loja como a solução desse problema e tome cuidado para fugir de clichês relacionados à maternidade, afinal, há mães de várias idades, profissões e interesses – uma campanha com tom errado pode ter efeito contrário ao desejado.

Trabalhe com essa diversidade e você conseguirá atrair para o seu negócio filhos de mães com diferentes perfis.

Faça promoções

Embora o Dia das Mães seja uma data com demanda nativa (ou seja, não é obrigatório fazer promoções para vender nessa época), a concorrência também é bem elevada. É provável que várias lojas, tanto virtuais como físicas, criem promoções, então não fique para trás.

Procure oferecer descontos e preços baixos por produtos atrativos, que tenham relação com a data. Aproveite para tentar se livrar de algum item que possa estar encalhado no seu estoque.

Outra dica é oferecer um desconto progressivo. Em outras palavras: quanto mais o cliente compra, menos ele paga por cada presente

Alerta: crie descontos reais! O consumidor atual sabe quando o comerciante eleva o preço de algum produto para, depois, oferecer um falso desconto. E, quando vê algo assim, logo compartilha nas redes sociais, o que pode prejudicar muito a imagem do seu negócio.

Organize produtos em kits e combos

Essa dica está relacionada à anterior, mas vale o destaque. Dentro da ideia de criar promoções atraentes, reúna alguns produtos que possam se complementar e crie o um kit ou combo.

Essa estratégia serve para ajudar a aumentar o seu ticket médio, a média de gastos do cliente por compra. Isso porque, mesmo que reduza os preços dos produtos, você estimula o consumidor a comprar mais (e, para cada nicho, há uma maneira de fazer isso).

Crie uma embalagem especial para esses kits e inclua diferenciais como cartões personalizados, brindes e belos materiais gráficos.

Você também pode usar a tecnologia do QR Code para que os filhos possam mostrar às mães uma bela mensagem. A ideia é, além de um simples presente, proporcionar uma experiência inesquecível.

Torne o frete acessível

Sabemos que em muitos casos é bem difícil baratear o frete, mas é provável que seu concorrente faça isso – e um frete gratuito ou a baixo custo é altamente atrativo para compras online.

Em meio a uma competição acirrada, o valor do frete é decisivo em boa parte das compras feitas pela internet. Mas não se esqueça: o frete gratuito precisa ser bem planejado para evitar prejuízos.

Crie o clima

Se o seu público-alvo quer um presente de Dia das Mães, é preciso deixar bem claro que ele vai encontrar o que procura na sua loja. Para isso, capriche no visual de sua página.

Banners e pop-ups com imagens e conteúdo alusivos à data são uma boa pedida, mas não fique apenas nisso. Espalhe essas artes por todos os seus canais de venda. Aliás, campanhas específicas segmentadas com landing pages podem ser bem úteis na divulgação.

E não deixe de abastecer suas redes sociais com conteúdo relacionado ao Dia das Mães. Criar um quiz ou uma enquete temática no Instagram ou Twitter pode ser uma boa ideia.

Ofereça várias opções de pagamento

Diversificar as formas de pagamento é essencial para atrair os clientes.

Diminua as chances de objeção na hora do visitante confirmar sua compra oferecendo possibilidades de cobrança como: Boleto bancário; Cartão de crédito; Cartão de débito; Pagamento digital; Pix; Link de pagamento.

Prepare seu estoque

Não basta investir em divulgação se a sua loja não estiver pronta para a data. Por exemplo, de que adianta atrair compradores se o seu estoque não tem itens suficientes para todas essas vendas? Mantenha seus depósitos abastecidos e evite erros que possam prejudicar a saúde financeira da sua empresa.

É importante apostar em novidades. Mas tome cuidado: uma escolha errada pode deixar produtos encalhados no seu depósito.

Prepare seu atendimento

É preciso ter um atendimento capaz de suprir todas as demandas.

Em lojas físicas, pode ser necessário contratar funcionários temporários. Já no e-commerce, é importante dar bastante atenção aos seus canais de atendimento aos clientes.

Também é prudente alinhar com antecedência os processos com os parceiros que prestam serviços de TI.

Concluindo

Comece pelo estudo do seu público-alvo. Crie promoções direcionadas para esses compradores, utilizando táticas como descontos, brindes e frete grátis. Ofereça kits e combos de produtos. Ambiente sua loja física ou virtual com o tema de Dia das Mães. Lembre-se também de deixar seu estoque pronto e oferecer diversas formas de pagamento. E claro: divulgue o máximo que puder!

Texto condensado do material da Equipe Vindi

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 - secretaria@sindiflores.com.br <https://www.facebook.com/sindifloressp>

