

INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 19 – EDIÇÃO 20
MAIO/2023



Como atrair clientes para sua floricultura

Saber onde seu cliente está, seus hábitos e o que motiva suas compras é importante para o sucesso da Floricultura. Estas são algumas das ações para vender mais e lucrar com seu negócio. Como dissemos no início, o negócio pode ser resumido em vender e lucrar. E isto depende da existência de interessados em comprar. Ou seja, clientes.

Você já tem um ponto importante a seu favor, que é a certeza de que pessoas frequentam Floriculturas e, portanto, já compram estes produtos. Isto é, o negócio que deseja montar não é inédito. Não está sendo inventado por você justamente agora. Já existia antes.

Existem pessoas interessadas em comprar estes produtos. Mas onde estão estas pessoas?

Então você acaba de receber seu terceiro desafio: fazer com que as pessoas que já compram, que já frequentam Floriculturas, passem a frequentar a sua, e que outras pessoas que ainda não frequentam nenhuma, comecem a frequentar a sua Floricultura. Se você vai iniciar este negócio, antes de montar você precisa saber o que fazer para que as pessoas sejam atraídas para a sua Floricultura.

• O que devo fazer para que frequentem minha Floricultura?

A expressão que se usa para isto é estratégia de mercado. Você precisa ter a sua. Você não poderá escapar desta obrigação que tem para com sua empresa, ou seja, definir, aplicar, melhorar e evoluir uma estratégia de mercado.

• O que você fará para informar aos interessados em Floricultura que a sua empresa existe?

• O que você fará para despertar a atenção e interesse deles?

• O que você fará para que um número suficiente destes clientes venha para a sua Floricultura ou frequente também a sua Floricultura?

• O que você fará para que um número suficiente de clientes deixe de frequentar Floriculturas concorrentes, ou deixe de frequentar somente seus concorrentes, isto é, use também a sua Floricultura?

Não será exagero dizer que nestas respostas está o segredo do sucesso deste negócio. Este segredo será desvendado aos poucos, na medida em que você obtiver mais conhecimentos e desenvoltura no negócio “Floricultura”.

Podemos arriscar dizendo que seus futuros clientes querem vantagem.

Frequentarão sua Floricultura se obtiverem maiores vantagens. Descobrir estas vantagens é fruto de percepção e de sensibilidade para com o mercado.

Mas o que são vantagens? Geralmente, são pequenos detalhes.

• Comodidade e beleza – quando dá prazer frequentar o ambiente de sua Floricultura;

• Bom atendimento – o cliente fica sempre satisfeito mesmo quando sua Floricultura não dispõe do que ele deseja;

• Interesse em satisfazer, resolver – o cliente é sempre ouvido e suas opiniões consideradas;

• Diferenciação – o cliente percebe algo de especial na Floricultura;

• Personalização – a ideia de que este cliente é especial;

• Confiança e credibilidade – você passa a ideia de que a satisfação dele é mais importante para você do que a venda;

- Higiene – percebida em detalhes;
- Exposição – o cliente percebe que para se satisfazer não depende de ação sua, mas do que ele percebe na sua Floricultura, da forma como ela funciona;
- Crédito e facilidade de pagamento – sua empresa se adapta ao nível de renda do seu público;
- Serviços adicionais – na prática você entrega satisfação, não somente produtos ou serviços pelos quais o cliente já paga;
- Flexibilidade e adaptabilidade – de algum jeito sua Floricultura deve satisfazer;
- Inovação – sua Floricultura é atualizada (esta imagem tem de ser constante);
- Garantias – para o cliente ter certeza e confiar que não terá prejuízos.

Tem também aquelas “vantagens” tradicionais que muitos pensam que são decisivas, mas não são, dependem de como você as utiliza:

- Preço – nem sempre menor preço significa capacidade de atração de clientes;
- Variedade – nem sempre investir em variedade de equipamentos, serviços e produtos é atrativo;
- Localização – o ponto por si só não é fator de sucesso, um bom ponto pode ser feito.

Deste modo, as questões abaixo são decisivas no momento da elaboração do seu plano de negócio:

- O que você fará para atrair clientes?
- O que você fará para tirar clientes de seus concorrentes?
- O que você fará para compartilhar clientes com seus concorrentes?

Você encontrará respostas para todas estas questões se observar empresas existentes, se aprender com quem já está fazendo, com quem está fracassando ou com quem está tendo sucesso. Não pode, de maneira alguma, imaginar que basta “abrir” que os clientes virão.

Não virão! Você precisa ir buscá-los. Cada empresa descobre um jeito. Este é seu terceiro desafio. Sua terceira meta a ser alcançada.

Então, de novo chamamos sua atenção:

- Pesquisando e observando seus concorrentes, conhecendo bem o gosto de seus clientes você conseguirá desenvolver diferenciações em sua Floricultura para maior atração de clientes.
- É necessário estudar bem o assunto estratégia de mercado para poder desenvolver sensibilidade e flexibilidade para rápida adaptação às necessidades e encantamento de clientes. Faça cursos, inclusive, procure o Sebrae, onde encontrará orientação segura, detalhada e gratuita sempre que precisar.

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>