

11 IDEIAS PARA ALAVANCAR AS VENDAS NAS DATAS COMEMORATIVAS



As datas comemorativas são uma ótima oportunidade para ganhar mais visibilidade e aumentar as vendas. Nesses momentos do ano, os consumidores estão mais propensos ao consumo - tornando as suas propostas de venda ainda mais atrativas.

Entretanto, é preciso reconhecer que os seus concorrentes também estão de olho nas oportunidades de vendas que

surgem com as datas comemorativas. A sua missão é se diferenciar no mercado para conquistar a atenção dos clientes. Quanto mais eficiente você for, melhores podem ser os resultados de vendas.

Conheça 11 dicas para aproveitar as datas comemorativas para vender mais:

Planeje com antecedência



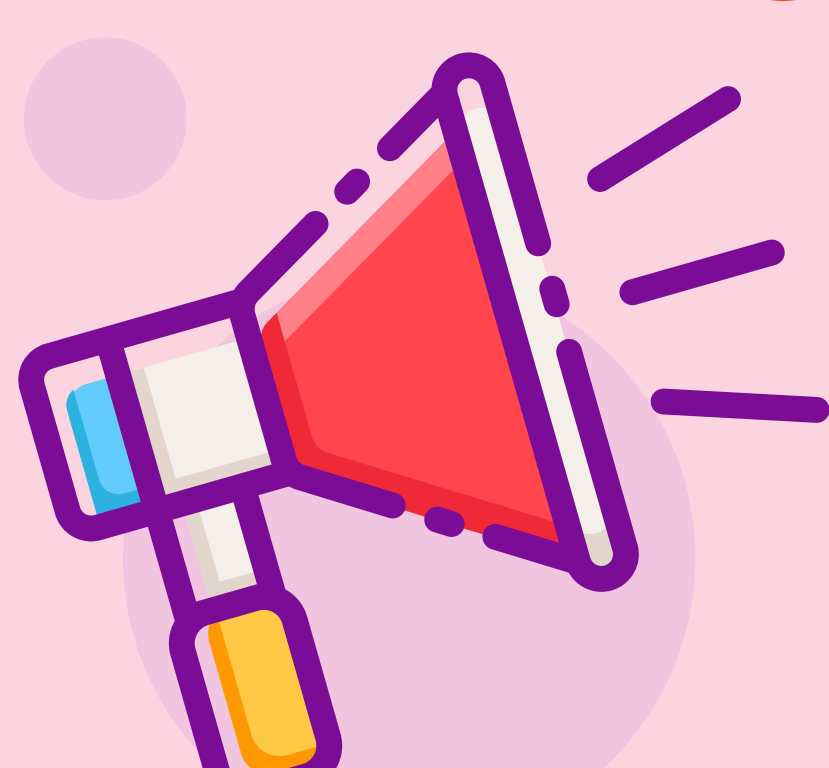
A primeira dica para alavancar as vendas nas datas comemorativas é se antecipar e planejar com as datas comemorativas com antecedência. Quanto antes você começar a planejar as suas ações, melhores serão os resultados. Ao deixar para a última hora, você corre o risco de ter a campanha esquecida em meio às ações dos concorrentes.

Prepare uma decoração especial

As datas comemorativas remetem a um clima de celebração e comemoração, certo? Por isso, nada mais justo do que preparar uma decoração especial para receber os clientes. Essa é uma forma de diferenciar a sua loja e mostrar preocupação com a experiência entregue aos consumidores.



Organize eventos temáticos



Você não pode ficar limitado a colocar alguns produtos em oferta para conquistar mais vendas nas datas comemorativas. Entrar no clima da celebração ajuda a chamar a atenção e gerar engajamento dos consumidores. Entenda qual é a proposta da data comemorativa e explore suas particularidades. Um bom exemplo disso seria espalhar bombons com cupons de desconto pela loja na Páscoa.

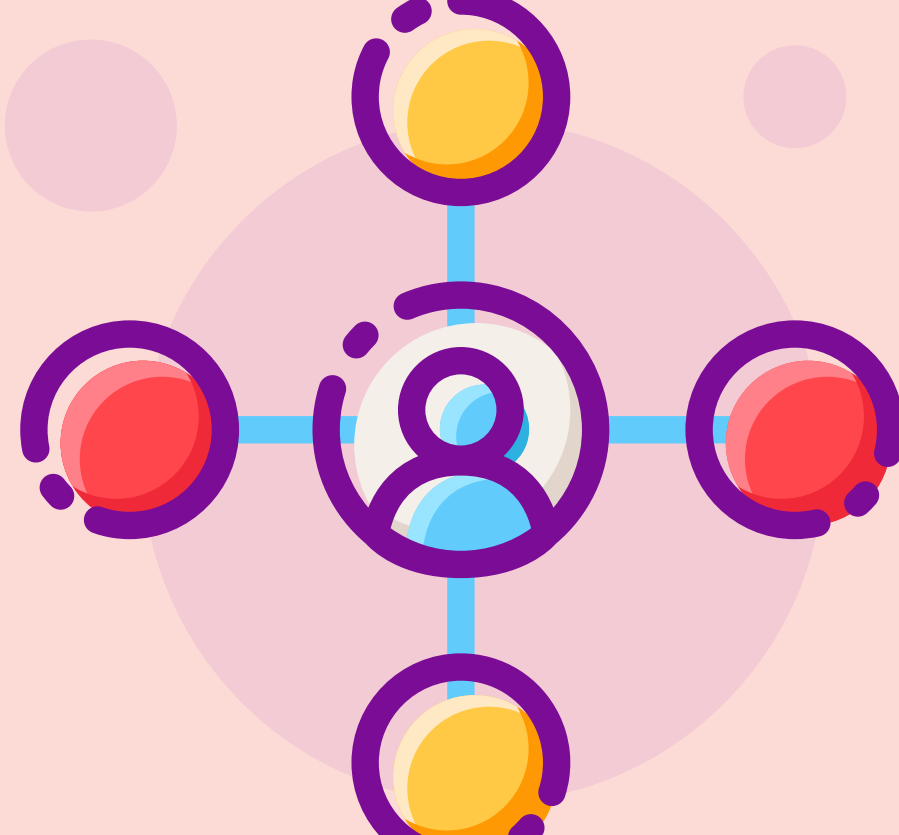
Faça sorteios de produtos

Principalmente com o auxílio das mídias sociais, organizar sorteios de produtos contribui fortemente para aumentar o alcance da sua empresa. Essa é uma ação que gera bastante engajamento do público e pode ser responsável por tornar suas promoções mais visíveis. Além disso, você ainda promove a satisfação dos consumidores sorteados.



Procure parcerias de sucesso

As suas vendas podem alcançar resultados ainda melhores com uma boa parceria. Essas ações em conjunto com outras empresas permitem que você seja visto por um público maior e possa oferecer uma experiência ainda mais completa aos consumidores.



Invista nas promoções

As promoções nunca saem de moda. As datas comemorativas são ótimas ocasiões para reduzir os preços de alguns dos seus produtos para atrair os consumidores. Além de garantir a venda dos produtos em promoção, você tem a oportunidade de convencer os consumidores que vão até a sua loja a comprar outras mercadorias.



Reforce a equipe de atendimento



Imagine que você consiga atrair muitos consumidores para a sua loja com as ações de marketing nas datas comemorativas, mas não consiga atendê-los com qualidade. Nesse caso, você perde boas oportunidades de venda. Com o aumento do movimento de visitantes na sua loja, você precisa estar preparado para proporcionar um atendimento de qualidade.

Divulgue suas ações nas mídias sociais

As mídias sociais podem ser suas grandes aliadas para alavancar as vendas nas datas comemorativas. A publicação de campanhas nessas plataformas possui um custo mais baixo e alcança excelentes resultados. Você pode investir no impulsionamento das publicações para ter suas campanhas vistas por um público direcionado.



Promova o engajamento do público

Para ser eficiente com suas ações nas datas comemorativas, é preciso buscar pelo engajamento do público. Promova iniciativas que levem o público a compartilhar suas publicações, comentar sobre sua empresa com os amigos ou deslocar-se até a sua loja. O objetivo deve ser sempre incentivar uma ação.

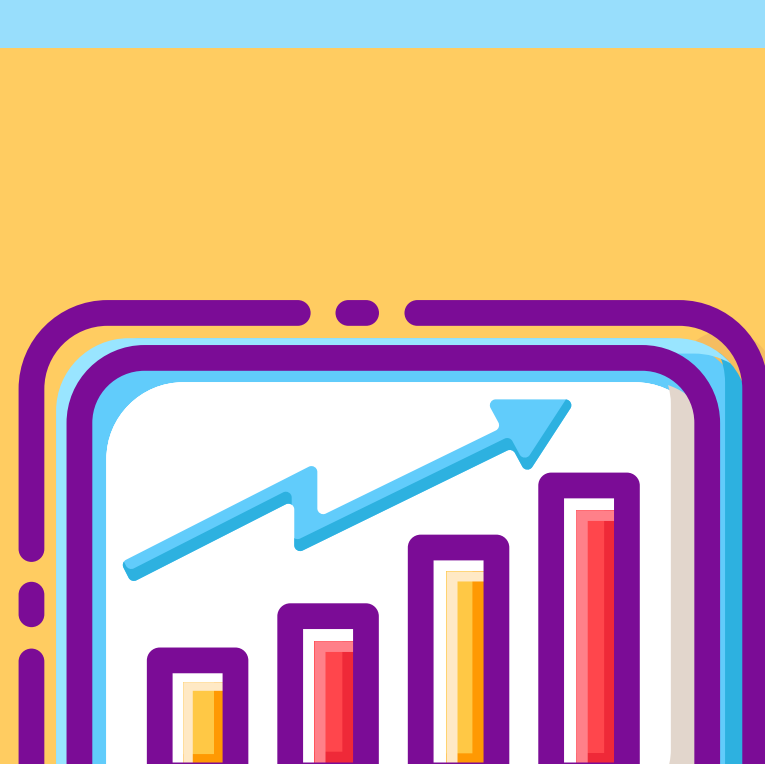


Explore os Stories do Instagram

A ferramenta de Stories do Instagram permite que você se aproxime do público e faça uma divulgação intensiva das suas ações nas datas comemorativas. Você pode usar toda a sua criatividade para publicar artes de divulgação, fotos e vídeos com o objetivo de criar mais expectativa e reforçar o senso de urgência.



Prepare as próximas vendas



Você já imaginou se grande parte dos clientes que compram na sua loja em uma data comemorativa voltassem para comprar novamente? Você pode aproveitar essas ocasiões especiais para preparar as próximas vendas. Uma boa forma de aplicar isso na prática é entregar um cupom de desconto para a próxima compra para esses consumidores.

Gostou das ideias para alavancar as vendas nas datas comemorativas? Quer continuar aprendendo sobre a gestão do seu negócio? O Sebrae ES oferece palestras, cursos, oficinas e consultorias para ajudá-lo a extrair o máximo da sua empresa.