

**Venda
melhor**
DIA DOS PAIS

**No Dia
dos Pais, nada
de bronca.**

**Conte com
as orientações
do Sebrae-SP
e prepare-se
para vender
mais!**



Como surgiu?

No Brasil, o **Dia dos Pais** é comemorado no segundo domingo de agosto.

Embora a data varie em cada país, a tradição é similar à de outros locais. Mensagens, músicas, homenagens e muitos presentes neste dia. O que vale é a intenção.

A comemoração começou nos Estados Unidos em 1909, por iniciativa de John Bruce Dodd, que teve a ideia de homenagear seu pai com um dia especial. Lá, a data é celebrada oficialmente no terceiro domingo de junho, desde 1972.



8 dicas para não errar nesta data

1. Defina seu público-alvo
2. Atenção aos cuidados essenciais
3. Faça um mix de produtos/serviços
4. Treine seus funcionários
5. Faça promoções e crie motivos
6. Adapte o ponto de venda
7. Divulgue sua loja
8. Atenda bem seu cliente

Saiba mais nas páginas 2 e 3.



Kits para cada tipo de Pai

- Pai Fanfarrão
- Pai Atleta
- Pai Clássico
- Pai Moderno
- Pai Tecnológico
- Pai Fanático por Futebol
- Pai Festeiro
- Todos os tipos de Pai

Confira na página 4.



Venda certo e faça pós-venda

Saiba como a divulgação e o atendimento podem melhorar suas vendas e fidelizar clientes.

Veja na página 4.



8 dicas para não errar nesta data



1. Defina seu público-alvo

É um grupo de consumidores potenciais com características semelhantes para quem uma empresa deseja vender.



Importante: em datas comemorativas, o público que irá frequentar sua loja pode não ser o seu público-alvo atual.



2. Atenção aos cuidados essenciais

- Não estoque muito apenas para aproveitar descontos de fabricantes e distribuidores
- Também não compre pouco para não faltar produtos e deixar de vender
- Consulte sempre os vendedores, antes de comprar
- Cuidado para não comprar somente aquilo do que você mais gosta



3. Faça um mix de produtos/serviços

- Considere a moda do momento
- Pense em pacotes de serviços, cheques presente e explique as condições de troca
- Tenha sugestões por faixa de preço, por exemplo: presentes de até R\$ 30, de R\$ 30 a R\$ 100, e acima de R\$ 100



Embalagens:

São fundamentais quando o assunto é presente. Muitas vezes, valem mais do que o próprio produto e poderão ser motivo de decisão de compra.

Importante: deixe bem visíveis os modelos de embalagens para presentes.



4. Treine seus funcionários

Normalmente, nas datas comemorativas, é necessário ter mais colaboradores.

- A equipe do ano passado foi adequada?
- Este ano será necessário contratar?
- É preciso alterar horários?
- Os novos colaboradores terão tempo para conhecer bem os produtos?



Sua equipe está preparada para atender diferentes públicos?

O vendedor/atendente deverá utilizar:

- Argumentos de vendas diferentes
- Explicações detalhadas
- Orientação quanto à forma de uso
- Linguagem adaptada para os diferentes públicos
- Entendem de programas de TV?

Lembre-se: quem compra não é quem usa.

5. Faça promoções e crie motivos

- Planeje adequadamente suas promoções
- Inove, invente! Seja criativo. Você é quem define o que promover!

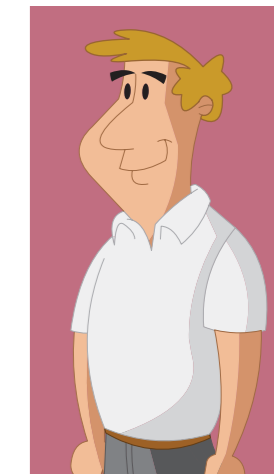


Crie motivos para seu cliente comprar mais:

- Embalagens como brindes, demonstrações e degustações
- Elabore ações do tipo "Faça seu cadastro e concorra" (ativo da empresa)

Importante: nas datas em que sua empresa vende muito, dispense o uso de promoções com descontos altos. Aproveite para cadastrar clientes e fornecer cupons de desconto para outros períodos.

Lembre-se: promoção é promover algo. Não é somente baixar preço.



6. Adapte o ponto de venda

- Se necessário, providencie mais máquinas de cartão de crédito e linhas telefônicas
- Crie uma rotina de vendas para que o caixa seja rápido no fechamento da venda
- Deixe embalagens prontas para presente
- Prepare-se para o "dia da troca", ótima oportunidade para vender mais e cadastrar novos clientes

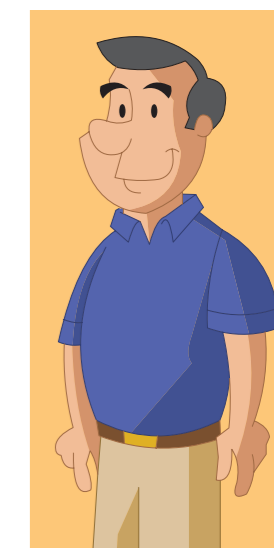


Organização e exposição:

- Faça a exposição associada de produtos como: camisa com gravata, sapato com cinto etc.
- A ótima exposição facilita a escolha do produto

Layout/ambientação/sinalização/comunicação:

- Cuide para que os acompanhantes não atrapalhem suas vendas
- As mensagens devem ser simples e de rápido entendimento



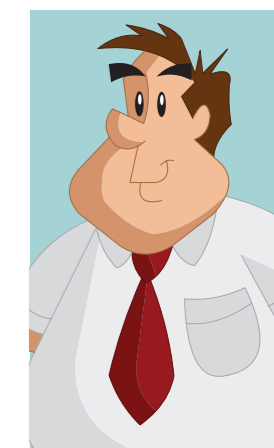
7. Divulgue sua loja

No mínimo, faça o básico:

- Capriche na vitrine e no visual interno da loja
- Use SMS (mensagens de celular) e as redes sociais
- Use telemarketing e mala direta para os clientes atuais
- Treine os vendedores/atendentes
- Faça propaganda (jornal, revista, rádio, tv, faixas, carro de som, banners etc.)



Importante: utilize os meios de comunicação mais acessados pelo seu público-alvo. Não decida a mídia pelo preço do anúncio.



8. Atenda bem seu cliente

Para atender bem é preciso:

- Conhecer o cliente e manter o diálogo constante, além de ter domínio da informação
- Satisfazer a ambos
- Ter iniciativa, principalmente quem vende





Kits para cada tipo de pai

Pai Fanfarrão

Monte uma embalagem bem criativa, que contenha produtos para aquele pai engraçado, que sabe todas as piadas e está sempre bem-humorado.

Não pode ser nada muito comum. Diferencie o máximo que puder.

Pai Atleta

Elabore com cuidado uma cesta de produtos para aquele pai super disposto e sempre cheio de energia. Pense em produtos esportivos, voltados para a saúde e que ajudem a melhorar o seu desempenho nos esportes.

Pai Clássico

Ele não gosta de coisas muito diferentes ou inovadoras, por isso elabore um kit criativo com produtos tradicionais.

Pai Moderno

É o pai com aquele estilo mais descolado. Elabore kits com presentes mais "fashions" e diferentes.

Pai Tecnológico

Ele adora um computador e está sempre ligado nos últimos lançamentos.

Que tal adicionar uma novidade tecnológica para o kit ficar do jeito que ele gosta?

Pai Fanático por Futebol

É aquele pai que sofre com o time do coração e não perde um jogo na TV.

Então, faça kits com presentes temáticos de vários clubes. Os filhos logo acharão o presente ideal.

Pai Festeiro

É o pai que gosta de receber os amigos para festejar em casa, não dispensa e aprecia um bom vinho. Então, fica perfeito um kit com vários artigos específicos.

Todos os tipos de Pai

Se o filho ainda não sabe o que comprar, coloque à disposição, pelo menos, 12 sugestões.

Com certeza, alguma vai agradar a determinado tipo de pai, não importa o estilo que ele tenha!



Venda certo e faça pós-venda

Divulgue: a propaganda continua sendo a "alma do negócio". Separe uma verba para essa finalidade, principalmente para divulgar as ofertas.

Faça relacionamento, conquiste e aumente suas vendas: tenha sempre em mente que a principal razão que leva um cliente a abandonar um fornecedor é o descaso pela falta de atendimento quando ocorrem problemas. Clientes conquistados compram mais e recomendam a sua loja, desde que você faça um pós-venda eficiente. Crie condições seguras e favoráveis para que possam adquirir o que desejam, mesmo que de forma parcelada. Tenha artigos compatíveis com o público-alvo, dê atenção à qualidade exigida por eles e ao preço praticado pela concorrência.

Na loja pela 1ª vez: para os clientes que estão entrando na loja pela primeira vez, peça, com gentileza, para preencherem um cadastro. Normalmente, clientes não gostam de cadastro. Para retribuir o esforço, ofereça brindes, descontos, cupons de prêmios. As fichas devem ser simples: nome, telefone, e-mail, data (dia e mês) de nascimento. Em cada uma, o vendedor deve anotar qual produto foi comprado, o valor, a data e a forma de pagamento.



Quer saber mais? Acesse: <http://sebr.ae/sp/vendamelhor> | <http://sebr.ae/sp/InovaLoja>

0800 570 0800

www.sebraesp.com.br

facebook.com/sebraesp

twitter.com/sebraesp

flickr.com/sebraesp

youtube.com/sebraesaopaulo

