

Aumente seu lucro

Aumente seu lucro e faça seu negócio crescer A Black Friday é a época ideal para dar um salto no desenvolvimento de sua empresa

A Black Friday é uma campanha de vendas marcada por muita propaganda e ofertas de lojas com anúncios de produtos a preços bastante atrativos em diversas categorias de produtos.

É uma das datas mais esperadas do ano pelos comerciantes, pois tem como objetivo a venda de todo o estoque para receber novas mercadorias para o início das vendas natalinas.

Inicialmente comemorada após o dia de Ações de Graça nos Estados Unidos, a Black Friday no Brasil, será no dia 27 de novembro e reunirá lojistas que possuem comércio online e físico.

Segundo a Ebit Nielsen, empresa global de medição e análise de dados, as vendas online durante esse período devem crescer aproximadamente 27% em comparação a data do ano passado e deverá possuir descontos por período de tempo maiores, como medida de evitar uma grande aglomeração por causa da pandemia vivida. A Fecomercio prevê aumento de até 3% nas vendas do comércio varejista em relação ao mesmo período do ano passado.

O objetivo de toda campanha como essa é sempre aumentar a quantidade de vendas e consequentemente os lucros. Pensando nisso, organizamos uma série de cinco dicas para você potencializar seu rendimento e garantir um ótimo fim de ano tanto para você quanto para seu negócio.

1) Prepare-se para o aumento da demanda

Se você deseja vender mais durante a Black Friday, precisa garantir que o seu negócio estará preparado para o aumento da demanda: certifique-se de que o estoque dos produtos que entrarão em promoção esteja bem abastecido e, a sua equipe de vendas, apta a atender mais clientes.

2) Invista em divulgação on-line

Vídeos e anúncios digitais estão em alta. Que tal aproveitar essas tendências? O seu comércio já está sendo visto na internet? Juntamente com as redes sociais são um ótimo canal para essa divulgação. Pense em qual veículo funcionará melhor para o seu público e para o que você vende.

3) Planeje a sua campanha

Já parou para pensar que a Black Friday pode ser o seu primeiro contato com muitos clientes? Então não perca tempo! Planejar com antecedência é importante para que qualquer ação funcione, então, capriche na sua campanha e comece a organizar suas ideias. Sobre quais produtos você pretende oferecer desconto? E quanto pretende baixar os preços? Já sabe como vai divulgar as promoções e qual público pretende atingir? Chegou a hora de se preparar!

4) Trabalhe com os produtos mais desejados

A Black Friday é uma das datas mais importantes para o varejo, e muitos consumidores passam o ano inteiro esperando que ela chegue para comprar coisas que desejam muito. Um dos maiores erros dos comerciantes é aproveitar a ocasião para simplesmente diminuir os preços de produtos encalhados no estoque, pelos quais ninguém se interessou.

Se você realmente quer atrair novos clientes e fidelizá-los, use a Black Friday para oferecer o que a sua empresa tem de mais interessante. Nesse período, muitos comércios estão preparando ofertas atrativas, e se você não fizer o mesmo, vai acabar ficando para trás.

5) Brindes exclusivos a cada compra

Oferecer um brinde ou bônus a cada compra é uma excelente maneira de incentivar novas compras durante a Black Friday Brasil.

O ideal é oferecer brindes que tenham alguma relação com o produto anunciado. Se você tem uma loja para revender roupas e trabalha com moda feminina, por exemplo, vale a pena pensar em brindes como brincos, colares e anéis; se a sua loja vende itens de decoração, uma xícara seria um bom brinde pensando em Black Friday marketing.



SER CONVENIADO É
**BOM PARA SUA EMPRESA,
EXCELENTE PARA O SEU
FUNCIONÁRIO.**

QUER SABER MAIS SOBRE ESSE BENEFÍCIO?
LIGUE PARA (24) 3323-1096

