

SICOMÉRCIO-BM LIBERA HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DO COMÉRCIO NO CARNAVAL

SEGUNDA-FEIRA E QUARTA-FEIRA PODERÃO FUNCIONAR COM PONTO FACULTATIVO; JÁ PARA FUNCIONAMENTO NA TERÇA-FEIRA DEVE EFETUAR PAGAMENTO DE 100% EM HORAS EXTRAS PARA FUNCIONÁRIOS O CARNAVAL É UM FERIADO QUE TRAZ ÓTIMA OPORTUNIDADE PARA VENDAS NO COMÉRCIO E PENSANDO NISSO, O SICOMÉRCIO DE BARRA MANSA LIBEROU O HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DE COMÉRCIO NOS DIAS DE FOLIA. NA SEGUNDA-FEIRA, NA TERÇA-FEIRA E NA QUARTA-FEIRA DE CINZAS O HORÁRIO ESTÁ LIBERADO COM PONTO FACULTATIVO DE ESCOLHA DO COMERCIANTE ABRIR OU NÃO O SEU ESTABELECIMENTO. JÁ NA TERÇA-FEIRA, A EMPRESA PODERÁ ABRIR DESDE QUE EFETUE O PAGAMENTO DE 100% SOBRE AS HORAS EXTRAS TRABALHADAS OU UTILIZE O BANCO DE HORAS PARA COMPENSAÇÃO POSTERIOR. O PRESIDENTE DO SICOMÉRCIO-BM, HUGO TAVARES, ORIENTA COMERCIANTES A ABRIREM SEUS ESTABELECIMENTOS NO FERIADO:

"UM DIA A MAIS DE COMÉRCIO ABERTO É CHANCE DE RECUPERAR O PREJUÍZO CAUSADO PELA PANDEMIA NOS ÚLTIMOS ANOS. NÃO TEM SIDO FÁCIL PRA NINGUÉM MANTER SEU NEGÓCIO DE PÉ E POR ISSO QUE O CARNAVAL PODE AJUDAR A AUMENTAR AS VENDAS EM FEVEREIRO, QUE É UM MÊS MUITO CURTO PARA LUCRAR", DISSE HUGO TAVARES.

A PRESIDENTE ELEITA LILIAN PANIZZA TAMBÉM VÊ NO CARNAVAL UMA BOA OPORTUNIDADE PARA COMERCIANTES VENDEREM SEUS PRODUTOS:

"OS CONSUMIDORES SEMPRE GOSTAM DOS FERIADOS POR VEREM NELES OPORTUNIDADES DE COMPRAREM PRODUTOS MAIS BARATOS, QUANDO OS COMERCIANTES FAZEM OFERTAS IMPERDÍVEIS E PROMOÇÕES QUE ABAIXAM OS PREÇOS. É NECESSÁRIO PENSAR EM ESTRATÉGIAS PARA ATRAIR E CONVENCER DE QUE O PRODUTO DEVE SER COMPRADO AINDA NO CARNAVAL. ASSIM, TODOS SAEM GANHANDO", DECLAROU A PRESIDENTE ELEITA.

DICAS PARA VENDER MAIS NO CARNAVAL

DECORE SEU ESTABELECIMENTO PARA O CARNAVAL PODE VALER A PENA, ASSIM SUA LOJA FICA MAIS ATRAENTE E ENCANTA OS CLIENTES PARA QUE VOLTEM A COMPRAR NELA. PREPARE O ESTOQUE PARA NÃO PERDER VENDA. QUEM JÁ FATUROU NO CARNAVAL DO ANO PASSADO DEVE AVALIAR QUAIS FORAM OS ITENS MAIS BUSCADOS PELOS CONSUMIDORES E DEIXAR A LOJA ABASTECIDA.

SE FOR INVESTIR EM PROMOÇÕES, AVISE COM ANTECEDÊNCIA PARA QUE OS CLIENTES NÃO FIQUEM SEM DINHEIRO PARA ADQUIRIR SEUS PRODUTOS. APOSTAR NO MARKETING DIGITAL PARA ATRAIR CLIENTES NAS REDES SOCIAIS E AGUÇAR CURIOSIDADE PARA CONHECER OS PRODUTOS NAS LOJAS. TRACE METAS DE VENDAS ON-LINE PELAS REDES SOCIAIS, QUE SÃO PRESENÇA OBRIGATÓRIA NESSE MOMENTO DE PANDEMIA.

