

SEMANA DO CONSUMIDOR APRESENTA DESCONTOS ESPECIAIS, MAS CUIDADO COM OS GOLPES

A CHEGADA DA SEMANA DO CONSUMIDOR É MUITO ESPERADA TANTO POR COMERCIANTES QUANTO POR QUEM VAI COMPRAR OS PRODUTOS, PORQUE É A OPORTUNIDADE DAS VENDAS AUMENTAREM E OS LUCROS CHEGAREM ATRAVÉS DE PROMOÇÕES E DESCONTOS ESPECIAIS, QUE CHAMARÃO ATENÇÃO DE QUEM JÁ ESTAVA SE PLANEJANDO PARA COMPRAR UM PRODUTO ESPECÍFICO. DIA 15 É COMEMORADO O DIA DO CONSUMIDOR, DATA NOVA NO BRASIL QUE TEM CADA VEZ MAIS ADEÇÃO. O VAREJO JÁ CONSIDERA COMO CALENDÁRIO OFICIAL DE VENDAS COMO UMA DAS MAIS IMPORTANTES.

UMA PESQUISA DIVULGADA PELA "ALL IN SOCIAL MINER" EM PARCERIA COM A "OPINION BOX" E "BORNLOGIC", DESTACA QUE 42% DOS CONSUMIDORES ENTREVISTADOS DEMONSTRARAM INTERESSE EM COMPRAR NESTA SEMANA. CERCA DE 58% DOS ENTREVISTADOS FARÃO COMPRAS PROCURANDO ITENS DE NECESSIDADE COM MELHOR PREÇO. ESTA É A OPORTUNIDADE DE OURO PARA QUE LOJAS FÍSICAS E ONLINE POSSAM FAZER LANÇAMENTOS DOS MAIS VARIADOS PRODUTOS E COM OS MELHORES DESCONTOS PARA ATRAIR A CLIENTELA.

DICAS PARA CONQUISTAR E FIDELIZAR O PÚBLICO

O SICOMÉRCIO-BM VAI DAR DICAS PARA OS LOJISTAS GARANTIREM UMA SEMANA DO CONSUMIDOR DE SUCESSO PARA SEU NEGÓCIO. É PRECISO SE ATENTAR EM INVESTIR NA COMUNICAÇÃO EFICIENTE. NÃO SÓ APENAS LEMBRAR OS CLIENTES DAS OFERTAS DISPONÍVEIS, MAS TAMBÉM INFORMAR SOBRE O QUE É A DATA, POR ISSO É NECESSÁRIO ESTUDAR OS CANAIS MAIS UTILIZADOS PELO SEU PÚBLICO DE INTERESSE, COMO REDES SOCIAIS, E MARCAR PRESENÇA EM CADA UM DELES COM INTERAÇÕES RÁPIDAS E EFICAZES.

É SEMPRE BOM AJUDAR O CLIENTE A REALIZAR A COMPRA. ELES PODEM LEVANTAR DÚVIDAS QUE PRECISAM SER RESPONDIDAS PELA LOJA. POR ISSO, UTILIZE DE VÍDEOS PARA ESCLARECER DÚVIDAS DE PRODUTOS, DÊ DICAS, OFEREÇA TUTORIAIS PRÁTICOS PARA REALIZAÇÃO DE COMPRAS (PRINCIPALMENTE VIRTUAIS). QUANTO MAIS O CONSUMIDOR TIVER AJUDA NA HORA DE EFETUAR UMA COMPRA, MAIS ELE TERÁ DISPONIBILIDADE PARA GASTAR EM SUA LOJA. CRIE CAMPANHAS ESPECÍFICAS DE MARKETING DIGITAL PARA A SEMANA DO CONSUMIDOR, POIS PODEM SER DIFERENCIAIS PARA VENDER NOS PRÓXIMOS DIAS. GOOGLE ADWORDS E FACEBOOK ADS SÃO GRANDES ALIADOS PARA TRAÇAR ESTRATÉGIAS COMO: FOCAR EM PRODUTOS QUE TENHAM MAIS POTENCIAL DE VENDAS, TESTAR ANÚNCIOS COM ANTECEDÊNCIA E DESCARTAR OS QUE NÃO DERAM CERTOS, CRIAR ANÚNCIOS DIRECIONADOS PARA AQUELAS PESSOAS QUE VISITARAM UM PRODUTO MAS NÃO EFETUARAM A COMPRA. TAMBÉM É BOM CRIAR CAMPANHAS QUE GEREM LEADS PARA ENVIAR E-MAILS PERSONALIZADOS DURANTE A SEMANA.



O SINDPASS QUE REÚNE AS EMPRESAS DE TRANSPORTE COLETIVO DA REGIÃO SUL FLUMINENSE, GERA MILHARES DE EMPREGOS DIRETOS E INDIRETOS, CONTRIBUINDO COM A ECONOMIA REGIONAL, TRANSPORTANDO COM QUALIDADE E SEGURANÇA, ACESSIBILIDADE, PREOCUPAÇÃO COM O MEIO AMBIENTE, BILHETAGEM ELETRÔNICA PRÓPRIA, COLABORANDO PARA UMA MELHOR MOBILIDADE URBANA NA REGIÃO SUL FLUMINENSE E COSTA VERDE.

WWW.SINDPASS.COM.BR

CONSUMIDOR, ESTEJA ATENTO AOS SEUS DIREITOS

OS CONSUMIDORES DEVEM ESTAR ATENTOS AOS SEUS DIREITOS QUANDO EFETUAREM COMPRAS, PRINCIPALMENTE EM PERÍODOS QUE AS LOJAS OFERECEM SUPER DESCONTOS.

É IMPORTANTE RESPEITAR OS DIREITOS DELES E FAZER DE TUDO PARA QUE A EMPRESA OS CUMPRA, COMO POR EXEMPLO: O CONSUMIDOR TEM DIREITO DE SE ARREPENDER DA COMPRA EM ATÉ 7 DIAS CORRIDOS, APÓS RECEBIMENTO DO PRODUTO E ASSIM PODENDO DEVOLVÊ-LO À LOJA SEM ÔNUS SE ESTIVER EM PERFEITO ESTADO.

ELE TEM DIREITO À TROCA DE PRODUTOS DEFEITUOSOS NO PRAZO DE 90 DIAS CONTATOS A PARTIR DO DIA DA COMPRA, ASSIM COMO TEM DIREITO À NOTA FISCAL DELA. TAMBÉM TEM DIREITO A RESCISÃO DE CONTRATO CASO O FORNECEDOR NÃO CUMPRA O PRATO DE ENTREGA.

DESCONFIE DE PREÇOS MUITO BAIXOS EM UM PRODUTO E VERIFIQUE BEM AS EMBALAGENS. VOCÊ PODE ACABAR COMPRANDO UM PRODUTO USADO E QUE JÁ POSSA ESTAR COM DEFEITO POR CONTA DISSO, CRIANDO UM TRANSTORNO NA HORA DE REALIZAR A TROCA.

A Luxitana

Presentes e Utilidades Domésticas

