

5 dicas para vender mais em datas comemorativas

Prepare-se para aprimorar estratégias de vendas nos dias que mais movimentam o comércio e aproveite para fazer bons negócios e melhorar os resultados.



Datas como Natal, Dia das Mães e Dia dos Namorados são uma ótima chance para empresários de todos os setores aumentarem as **vendas** e, consequentemente, o **faturamento**. Por isso, elas merecem atenção especial.

Para que você possa **se preparar** com calma e focar em ações que podem recheiar o caixa do seu negócio, preparamos um conteúdo especial para **vender mais e melhor** em algumas datas comemorativas. Ele traz **dicas** sobre como atender bem os clientes, expor os produtos, planejar promoções e muito mais.

Escolha abaixo a **data** em que você quer vender mais, clique na imagem e **confira as dicas**:



Tenha em mente que toda a estratégia de venda para datas comemorativas requer um plano de marketing, por simples que seja. Preste atenção aos fatores primordiais que você deve levar em consideração para um planejamento eficaz:

- Previsão de vendas para orientar o quantitativo de compras de fornecedores;
- Negociar prazos de compras mais longos do que você vai conceder aos seus clientes;
- Prever e negociar prazos de entregas com fornecedores;
- Planejar campanha de marketing para atrair clientes;
- Definir preços, prazos, condições de pagamentos, formas de recebimento;
- Preparar a empresa para receber e atender bem os clientes;
- Dimensionar a equipe e treinar para maximizar vendas;
- Planejar a decoração temática da loja;
- Garantir que todos os clientes sejam cadastrados para futuras campanhas;
- Evitar surpresas desagradáveis por falta de planos antecipados.

Esses cuidados devem ser dispensados para qualquer modalidade de comércio ou canais de distribuição. Seja loja física ou on-line, os procedimentos são similares, guardadas as devidas particularidades.

Prepare-se antecipadamente e faça boas vendas!