

PATOGĒ



**COMO VENDER
MAIS NO DIA DOS
NAMORADOS**

No Brasil o dia dos namorados é a terceira data mais comercial. É época ideal para conquistar novos clientes, fidelizar os atuais e aumentar as vendas na sua loja.



No e-book anterior, demos várias dicas de como vender mais no dia das mães. As mesmas dicas podem ser aproveitadas para o dia dos namorados. Então se você ainda não leu, vale a pena a leitura: patogẽ.com.br/bibliotecadolojista/



Este e-book é uma continuação do anterior, trazendo algumas estratégias “bônus”, com foco em um público mais específico. Então vem com a gente, colocar em prática essas dicas que valem ouro!

Índice de Conteúdos

1. Como aumentar o ticket médio através de combos e kits
2. Ofereça soluções para seus clientes
3. Trocas e devoluções: esteja preparado
4. Marketing
5. Embalagem e cartão temático
6. Nas Redes Sociais
7. O amor em tempos de diversidade

1. Como aumentar o ticket médio através de combos e kits



É possível aumentar o ticket médio de sua loja oferecendo produtos de categorias distintas ao item comprado por um valor mais atrativo. Sempre que possível, ofereça ao seu clientes produtos complementares ao escolhido e diversifique bem o seu mix de produtos.

Uma dica valiosa é dar um **desconto no segundo** item de uma categoria diferente, por exemplo, fazendo com que o cliente queira levar uma peça que, em um primeiro momento, não estava nos planos, mas que viu na oportunidade uma chance de obter aquele item.

NA PRÁTICA

Se o (a) cliente procura um presente especial para o (a) namorado(a), provavelmente ele (a) vai querer caprichar no item se tiver a possibilidade de incrementar o presente com um item extra. Imagine que a peça escolhida é um short jeans. Talvez seja a hora de oferecer um desconto em uma t-shirt ou um acessório por exemplo.

Da mesma forma, uma loja de artigos masculinos, pode oferecer um desconto na compra de gravatas ou meias por exemplo, na compra de uma camisa social.



O QUE É TICKET MÉDIO, AFINAL?

É o valor médio gasto por pedido. Basta dividir o faturamento do período analisado (mês dos namorados, por exemplo) pelo número de pedidos (vendas realizadas).

Imagine que a sua empresa faturou, em um mês, R\$ 50 mil, e nesse período foram feitos 200 pedidos. Sendo assim, confira abaixo a fórmula do ticket médio:

$$\text{Ticket médio} = \text{faturamento total} / \text{número de pedidos} = \text{R\$ } 50.000 / 200 = \text{R\$ } 250$$

2. Ofereça soluções para seu cliente e o ajude

Pode parecer óbvio essa dica, mas muitas lojas perdem vendas ao achar que todo cliente sabe o que quer.

A grande maioria dos homens precisam de uma atenção especial para não irem embora sem comprar nada. Alguns entram na loja para procurar um presente, sem saber ao certo o que agradaria a namorada, qual a numeração certa dela ou mesmo a cor da moda.

É nesta hora que a sua equipe de vendas precisa estar pronta para **mostrar todas as possíveis soluções** e apresentar as tendências, últimas novidades, até mesmo mostrar fotos de blogueiras usando a peça, por exemplo.

Lembre-se: não adianta tentar empurrar qualquer coisa ou o produto mais caro. Ofereça aquilo que realmente combine com o estilo e perfil do cliente, sem ser grosseiro ou invasivo demais.



Passaporte Patogê Madrid – Luly Mello

Passaporte Patogê Atacama – Steph Olive



Passaporte Patogê Santiago – Milli Anjos



3. Trocas e devoluções: esteja preparado



Por se tratar de uma data comemorativa, as pessoas vão comprar para presentear outras pessoas. Isso quer dizer que a **possibilidade de haver trocas ou devoluções é muito grande**, uma vez que nem sempre o presente vai agradar ou servir. Defina com antecedência qual será a política de trocas e deixe o cliente ciente de como a sua empresa trabalha, para evitar estresses futuros e não prejudicar a reputação da sua loja.

Tenha em mente que vários produtos irão voltar para o estoque e que alguns precisam ter grade completa (para contemplar todas as numerações). Oriente bem a sua equipe de vendedores, **para que este seja um momento de oportunidades para fechar novas vendas e fidelizar potenciais clientes.**

4. Marketing

Os preparativos que antecedem o Dia dos Namorados são fundamentais para a sua loja se destacar no mercado. Pense com carinho sobre cada estratégia de vendas e marketing e se planeje para conseguir fazer uma comunicação assertiva.

O Marketing, tanto tradicional, quanto online, podem ser bastante úteis em datas especiais, pois as pessoas geralmente pesquisam antes o presente que vai comprar! Esteja preparado dias antes e também na data, para atender aqueles clientes que deixaram para comprar de última hora.



Pense em estratégias que estejam de acordo com o seu público-alvo e busque anunciar seus produtos da melhor forma possível. Se seus clientes são mais conectados, invista bastante no Instagram, Facebook e listas de transmissão do whatsapp. Se sua loja é uma loja pequena, no seu bairro, onde a clientela prefere o offline, invista na fachada do estabelecimento, na vitrine, em material impresso.



É importante saber bem onde o seu consumidor está, quais os hábitos de consumo dele, quanto está disposto a gastar em média e as preferências gerais, para se comunicar com eficácia.

Segue uma lista de sugestões que sua loja pode fazer para atrair os clientes na data:

- E-mail marketing
- Redes sociais / sua vitrine online
- Decoração da loja (fachada, vitrine, flores, balões, etc)



- Impressos (flyers, panfletos, revista/jornal do bairro)
- Webcard para enviar por whatsapp
- Embalagem especial / sacolas personalizadas
- Brindes
- Realização de eventos no ponto de venda

Seja realista e “pé no chão”: faça aquilo que o seu orçamento permitir! Dá para fazer coisas muito interessantes sem gastar muito.





5. Embalagem e Cartão Temático

A embalagem faz parte do produto e é uma forma de estender a qualidade percebida daquela compra. Quem não gosta de receber um presente que enche os olhos, com um bilheteinho junto?

Principalmente em datas comemorativas, é extremamente importante oferecer a opção de “embrulho para presente” e até mesmo um cartão, com mensagem especial para a data. Na correria do dia a dia, o consumidor deseja já sair da loja com o produto pronto para presentear, sem ter que se preocupar em comprar em outro lugar uma sacola ou um cartão, por exemplo.

Além disso o design agrega valor aos produtos e também à sua loja, ao superar as expectativas do consumidor. São valores



emocionais, mas que geram reflexos práticos bastante objetivos como **percepção de funcionalidade, identidade, personalidade e, principalmente, fidelidade à marca.**



NA PRÁTICA

Faça alguns cartões na gráfica com a logo da sua loja e site, se tiver verba disponível para isso, com uma mensagem para o dia dos namorados! O Pinterest é uma ótima ferramenta para encontrar inspiração de cartões e embrulhos fofos! Você pode caprichar na apresentação visual do presente de forma bem manual também! ;-)



Dia dos Namorados 2019 - Patogê





6. Nas redes sociais

Mais do que ter vários seguidores aleatórios, é importante ter uma página interessante (facebook e/ou instagram) com conteúdo atraente e de qualidade. Desta forma você irá atingir seu público de forma orgânica e constante e fazer com que ele se interesse pelos produtos da sua loja.

Além de postar produtos, faça posts de interação, com frases, dicas de como usar uma peça X, uma tendência nova que acabou de chegar e por aí vai...

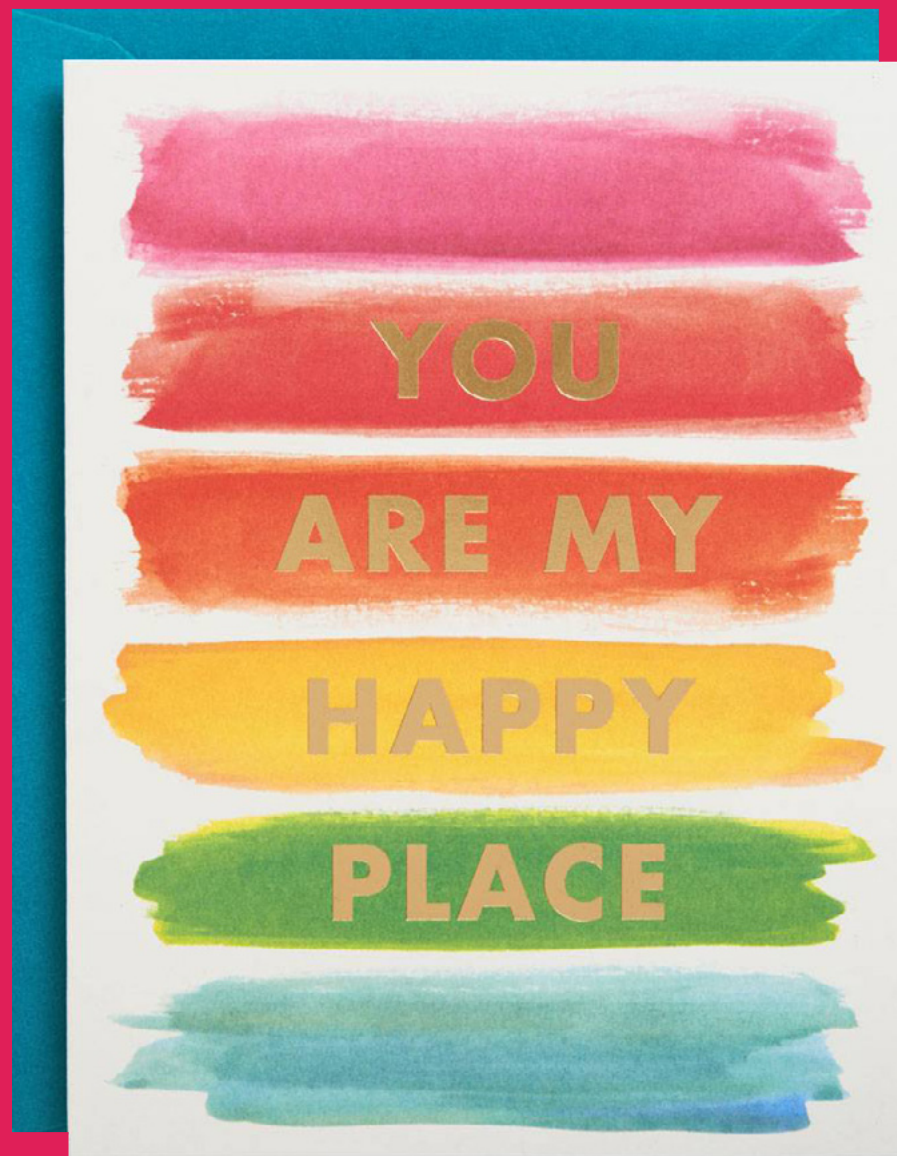
Lembre-se de separar sua vida pessoal do seu negócio, ok? Fotos de filhos, pets e festas de família devem ser postadas em um perfil só seu, para não misturar as coisas! ;-)

Dica de Ouro: No nosso primeiro e-book (7 dicas que irão deixar a sua comunicação mais fashion) demos várias dicas de como editar fotos e criar conteúdo para as redes sociais usando ferramentas grátis!
Corre lá, se ainda não leu:
patoge.com.br/bibliotecadolojista/



7. O amor em tempos de diversidade

Em uma data como o Dia dos Namorados, é natural que as lojas foquem sua comunicação em relacionamentos românticos, mas muitas vezes se esquecem que existem outras formas de amor. Segundo uma pesquisa realizada pela Mind Miners em Maio de 2017, o público LGBTQ+ deixou claro que sente falta de inclusão! 78% deles acreditam que as marcas ainda têm medo de criar uma comunicação voltada para eles.



Os homossexuais representam 10% da população brasileira, ou seja, mais de 20 milhões de pessoas e o potencial financeiro deste segmento no Brasil é estimado em 419 bilhões de reais, 10% do PIB do país.

Então, na hora de se comunicar nas redes sociais, lembre-se de tomar cuidado para que sua loja não seja ofensiva, preconceituosa ou discriminatória. Todo consumidor deve ser tratado da mesma forma e sua equipe comercial precisa estar atenta a isso também! Treine seus vendedores para que eles saibam oferecer sugestão de presentes de acordo com cada perfil.

Xô preconceito! <3



Mãos à obra!

Agora que você já sabe como aumentar suas vendas, capriche nos detalhes! Sua loja tem tudo para lucrar no Dia dos Namorados. #vamosjuntos?



PATOGÊ



patogeoficial



Patogê Jeans



patoge.com.br

