

Datas comemorativas: como promover seus negócios

COMECE O ANO **PLANEJANDO SUAS VENDAS** E APROVEITE AS DATAS COMEMORATIVAS PARA **PROMOVER SEUS NEGÓCIOS**.



Calendário de datas

Além das datas tradicionais, **esteja atento às datas interessantes** para o seu comércio. Existem milhares de oportunidades em datas que vão além do tradicional.

Planeje a promoção

Deixe claro os benefícios de comprar naquela data e não em um dia comum. Ou seja, deixe explícito o benefício do desconto, frete grátis ou prazo.

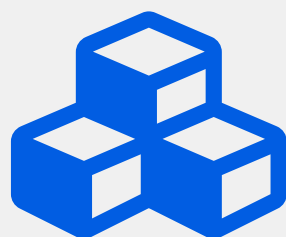


Ofereça mais do que descontos

Se você não pode conquistar o cliente pelo menor preço **ofereça outros benefícios**, como facilidade no pagamento, brindes, descontos para as próximas compras e etc.

Divulgue com antecedência

Prepare-se para começar sua divulgação com no mínimo um mês de antecedência. Invista em anúncios na internet e materiais impressos para espalhar sua mensagem.



Personalize os ambientes

Site, redes sociais e sua loja devem ser personalizados de acordo com a data festiva. **Decore pisos, vitrines, paredes, fachadas, balcão e outras áreas da loja.**

Trabalhe com vale presente

O vale presente envolve dois consumidores: o cliente que comprou o vale presente e aquele que o ganhou, que terá de gastá-lo naquele comércio.

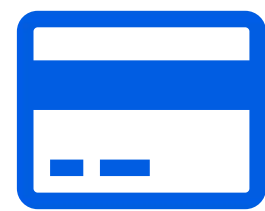


Entrega e pós vendas

Algumas datas provocam aumento significativo de vendas, por isso **esteja com a logística de entrega do produto organizada.**

Pós-vendas

Ter um bom serviço de pós-venda pode criar uma relação mais próxima com o cliente. **Ofereça um cupom de desconto** ou crie expectativa para a próxima data.



Invista nas redes sociais

Crie conteúdos para atrair o internauta até a sua loja. Uma boa ideia é criar listas com sugestões de presentes que ele poderá encontrar em sua loja.