

Varejo tem dicas para Dia dos Pais

04-Ago-2017

Julho de 2017 – A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) revisou de 1,2% para 1,6% a projeção de crescimento nas vendas do varejo em 2017. A revisão foi feita após o resultado de maio da Pesquisa Mensal de Comércio (PMC), divulgada em 12 de julho pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), onde o varejo registrou avanço de 4,5% na comparação com maio do ano passado, segundo o estudo. Esse foi o melhor resultado desde março de 2015, quando houve um aumento de 5,0% na receita do varejo. Para setores diferenciados, como artigos para churrasco, moda masculina, bares e barbearia, o Dia dos Pais, a ser comemorado no segundo domingo de agosto (dia 13), é a segunda melhor data do varejo no segundo semestre depois do Natal. É por isso que Camila Pacheco, consultora de varejo da Blue Numbers, empresa especialista em PMEs, lembra o quão é importante que as empresas, de fato, aproveitem a data para vender mais e, assim, promover o fluxo de caixa de negócio no mês. “Há algum tempo o consumidor está apertando os cintos e buscando cada vez mais opções de menor custo para presentear em datas comemorativas. Sendo assim, é tão importante ser criativo, quanto focar na estratégia de vendas para o volume”;, explica Pacheco, que dá três dicas para que as PMEs possam vender mais. 1. Decore e comunique Lembre o consumidor que a data está chegando. Invista em uma decoração bonita, cartazes com dizeres sobre o tema que falem sobre a data. Não é necessário grandes investimentos, mas não faça nada com aparência pouco profissional. Hoje, gráficas online oferecem materiais em pouca quantidade e com custo muito atrativo para que os materiais gráficos dos varejistas demonstrem profissionalismo.

2. Monte ilhas de interesse no ponto de venda Bebidas alcoólicas, artigos para churrasco e perfumaria, moda masculina, chocolates e ferramentas são alguns dos exemplos de itens que podem se transformar em presentes singelos e agradáveis para a data. Coloque esses itens em destaque em ilhas de interesse nos locais de grande circulação da loja, combinando-os com a decoração e a comunicação. Ofereça ainda embalagens para presente e cartão.

3. Ofereça combos promocionais Tanto em lojas físicas como virtuais, os combos são uma excelente forma de aumentar o valor do ticket médio. É o bom e velho ‘kit’;, onde você faz a venda sugestiva e o consumidor leva mais itens que fazem sentido entre si. Exemplos: loção pós-barba, barbeador e creme hidratante. Ou então vinho, abridor de vinhos e taças.

Por fim, Camila Pacheco ainda afirma que o consumidor anda apertando os cintos, mas não deixou de presentear quem ele ama. “Os gatilhos mentais podem e devem lembrá-lo da importância dessa data e aumentar as vendas do varejista”;, finaliza. Fonte: Core Group.