

Como aumentar as vendas no fim de ano?

O fim de ano está chegando! Para aproveitar o período, é necessário se preparar para as datas e conhecer as melhores estratégias para maximizar as vendas e garantir o sucesso do negócio durante o período!

Os consumidores estarão cada vez mais atentos às suas escolhas e buscarão por:

- ✓ Produtos mais sustentáveis, eco-friendly e pet-friendly.
- ✓ Experiências de compra e produtos personalizados.
- ✓ Produtos e serviços com foco em saúde, bem-estar e autocuidado.
- ✓ Tecnologias para conforto e produtividade.
- ✓ Moda consciente e inclusiva.
- ✓ Itens para a casa e decoração funcional.

Dicas de atuação para o período de fim de ano

- ✓ Planeje o estoque;
- ✓ Treine a equipe e promova um atendimento de qualidade;
- ✓ Planeje-se para atuar em horários diferenciados;
- ✓ Tenha atrações na loja física e estratégias gamificadas na loja online;
- ✓ Ofereça descontos progressivos e kits com itens que se complementam;
- ✓ Divulgue nas redes sociais e em newsletters para antecipar o interesse do cliente;
- ✓ Incentive compras maiores e atraia clientes pela percepção de economia;
- ✓ Gere expectativa e aumente as chances de compra logo no início das promoções;
- ✓ Trabalhe a credibilidade da marca para atrair novos clientes;
- ✓ Personalize produtos e venda itens e pacotes temáticos para diferentes perfis e finalidades;
- ✓ Faça parcerias com influenciadores para aumentar o alcance da marca;
- ✓ Incentive programas de fidelidade com foco na retenção para o novo ano;
- ✓ Ofereça opções personalizadas, com apelo emocional e embalagens especiais;
- ✓ Envie mensagens de agradecimento e e-mails pós-compra, apresentando vantagens para o futuro;
- ✓ Ofereça parte das vendas para uma instituição local ou crie uma ação social que envolva a comunidade, principalmente durante o período de Natal.



[Clique aqui](#) para acessar o conteúdo na íntegra e se aprofundar no tema!

Entre em contato com o Sebrae: 0800 570 0800