

Como aumentar as vendas na temporada de festas de fim de ano

As festas de fim de ano estão chegando!

Algumas datas importantes marcam a temporada:

- **Natal:** momento que são buscados presentes especiais, além de alimentos e bebidas.
- **Réveillon:** momento com muitos eventos, o que estimula a busca por looks especiais e comemorações diversas.

Estratégias para vender mais

- Expire confiança;
- Foque na divulgação direcionada para esquentar as vendas;
- Proporcione experiências *phygitalis* imersivas e emocionantes;
- Comprometa-se com o atendimento;
- Disponibilize diversos formatos de pagamentos;
- Invista em soluções automatizadas;
- Ofereça descontos especiais e recompensas;
- Facilite a jornada de compras dos clientes.



Estratégias para o fim do ano

- ✓ Defina os produtos e/ou serviços que serão seus carros-chefes nas festividades;
- ✓ Organize promoções e defina como serão realizadas;
- ✓ Faça o planejamento financeiro para conceder descontos;
- ✓ Faça projeções de estoque para prevenir a falta de itens;
- ✓ Prepare a estrutura da empresa para o aumento das vendas;
- ✓ Invista em ações de marketing e promova campanhas pelas redes sociais;
- ✓ Acompanhe as tendências de consumo e de mercado;
- ✓ Invista na experiência, promova o encantamento e conquiste clientes para além das datas festivas;
- ✓ Pense na decoração da loja (física e virtual);
- ✓ Treine seus colaboradores para oferecer um bom atendimento.

[Clique aqui para acessar o conteúdo!](#)