

# ESTRATÉGIAS

#13

Nessa aula, vamos falar, sobre algumas estratégias de marketing.

## MEU CASO

Uma das estratégias que eu faço na minha loja. A minha loja chega mercadoria toda semana e meus clientes já sabiam o dia da semana que chegavam e iam na minha loja só nesse dia, fazendo com que os outros dias da semana não desse tanto movimento, então algumas estratégias que tomei:

- Na segunda-feira meu movimento era fraco, eu fazia a "segunda do precinho" que era quando eu comprava peças mais baratas e vendia ela na minha loja para "atrair" mais clientes em outros dias da semana. Fiz essa estratégia durante muito tempo e deu super certo;
- Já dei alguns brindes na segunda-feira que era o meu pior dia, por exemplo: Nas compras acima de 100 reais ganhe um brinde;
- Já fiz a estratégia de dar o spoiler de uma peça e colocar o link de arrasta pra cima para a pessoa já correr e reservar.

## CHEGADA DE MERCADORIA

Sobre chegada de mercadoria semanais, todas as lojas de polos atacadistas tem isso em comum.

- O que fazer quando você mora longe dos polos atacadistas e não pode ir toda semana: Você deve comprar muita mercadoria e ir soltando semanalmente as novidades, mas você precisa ver quais produtos são bons para fazer isso.

# ESTRATÉGIAS

Por exemplo: Produtos que são modinhas e estão em alta, precisa ser lançados na hora, então precisam ser liberados na semana que comprou. Peças atemporais, peças clássicas, e peças que o seu concorrente não tem, você pode esperar para liberar posteriormente.

## **CUSTO POR FOTO**

Precisa-se levar em consideração o tempo que se leva para produzir uma foto do produto, para produzir stories, para subir pro site e tudo isso para vender 1 ou 2 peças que tinham no atacado. Só vale a pena fazer tudo isso se eu tenho uma maior quantidade daquela peça, no meu caso hoje.

No meu início eu trazia, poucas unidades de um produto, porque o meu tempo valia menos, então eu poderia gastar meu tempo para produzir foto, sobre 1 produto e estava bom para a minha realidade. Então vocês precisam se adequar a realidade de vocês.

- É muito ruim para a empresa você não conseguir a atender a demanda do seu cliente, toda vez.

# ESTRATÉGIAS

## **STORIES DAS NOVAS PEÇAS**

Outra estratégia que eu utilizo muito é toda semana eu faço stories das novidades assim que chegam, fotos no cabide mesmo e vídeos sobre as peças, posto no instagram da loja e no dia seguinte a loja esta lotada, eu utilizo muito os gatilhos mentais nesses stories.

Muitas vezes quando eu vou fazer o provador no dia seguinte muitas coisas já esgotaram, e eu faço provador somente das peças que estão ainda na loja, assim eu otimizo o meu tempo e vendo mais.

## **VENDAS ONLINE**

Uma das estratégias das vendas online são os cupons de desconto e para isso você precisa ter margem de lucro.

- Cupom de desconto para vendas futuras: Esse é um cupom muito bom de ser utilizado e uma ótima estratégia para compras futuras, então se seu cliente comprou hoje no seu site, você envia um cartão para ele junto com o produto com o código de desconto para a próxima compra;
- Cupom de desconto se marcar sua loja: Você pode oferecer um cupom de desconto para quem marcar sua loja nos stories ou feed;

Outra estratégia são brindes na próxima compra, onde você deixa explícito pro seu cliente, que ele ganhará um brinde na próxima compra a partir de tal valor, e são uns brindes ótimos!

# ESTRATÉGIAS

## COMBOS

Essa é mais uma estratégia que você poderá utilizar, tanto na loja física quanto na loja online.

- Você pode fazer um combo de produtos, por exemplo T-shirt/ Tênis/ Bolsa.

## CAMPANHA INTERAÇÃO

Esse tipo de estratégia é uma campanha que a cliente que mais interagir com a loja, durante todo mês, irá ganhar um valor em compra na sua loja.

## MEU CONSELHO

Faça um planejamento e aplique todas essas estratégias na sua empresa, em momentos distintos, porque eu tenho certeza absoluta que te dará muitos resultados, como deu para a minha loja!