

BAZAR

#11

Existem várias formas de fazer promoções, bazar, descontos progressivos e por ai vai, eu gosto muito da estrutura do bazar, combina com a minha loja e funciona muito.

O BAZAR

A ideia é que seja um evento mais bombástico, que mexa com a mente das pessoas, e isso envolve bons descontos e com muitos gatilhos mentais envolvidos, como o de urgência, escassez e por ai vai. E como eu disse, faço em duas vezes no ano, bazar de verão e o de inverno.

PORQUE O BAZAR

- Eu não fico com muitas peças encalhadas na minha loja, então eu não tenho muitas roupas para colocar em promoção;
- Sempre coloco as peças de coleções passadas que já passaram por alguma promoção e não venderam e coloco também peças da coleção atual. Costumo colocar também peças com grades furadas (quando não tem todos os tamanhos);
- "PULO DO GATO": Eu trago algumas peças novas para o evento. Peças que comprei muito barato. É uma forma de aumentar a lucratividade do evento e nessas peças baratinhas exclusivamente eu coloco só o dobro do preço que comprei;
- Mas tome cuidado para não vender as peças novas e as outras continuarem encalhadas;

BAZAR

COMO FUNCIONA

Eu faço de uma forma bem simples e prática:

- Colocamos nas etiquetas das peças a porcentagem de desconto;
- Sempre me programo para dar mais 5% ou 10% de desconto para quem pagar no dinheiro, isso induz o cliente a querer comprar no dinheiro para ter mais desconto;
- Colocamos na etiqueta o preço de desconto no cartão e avisamos que no dinheiro tem mais uma porcentagem de desconto em cima daquele valor;
- Eu costumo trabalhar com o desconto mediano de 30% e em peças que eu quero muito que saia eu colo 40% ou 45% e eu já calculo esse valor em cima do a vista;
- Faça banners explicativos e coloque em todos os provadores, no salão da loja;
- Divulgue nas redes sociais as regras de como irá funcionar, de repente faça um live ou IGTV contando como será, algumas peças e tire dúvidas - isso evita dor de cabeça;
- Eu sempre faço meu bazar na segunda feira, e fico o final de semana inteiro anunciando, e eu só informo o bazar no sábado após fechar a loja;
- O ideal é gerar antecipação por mais tempo, mas faço isso porque, se eu anunciar antes eu perco venda de potenciais clientes que ficam esperando a roupa entrar no bazar;
- Analise a possibilidade de contratar um freelancer, em caso de loja física, controlar entrada e etc.