

COMBOS - PAGUE 3, LEVE 4

2

Essa aula é sobre a campanha de “compre 1 e leve 2”. É uma campanha que gera muito resultado e aumenta o seu ticket médio. Vamos supor que você vai criar uma campanha de combos de t-shirts, pode ser que uma pessoa iria na sua loja e provavelmente ela iria comprar 1 ou no máximo 2 peças. Então se você criar algo de “compre 3 e leve 4” você faz com que seu cliente tenha aquela vontade de levar uma ou mais peças para poder participar da campanha e garantir a quarta peça grátis. Você instiga o seu cliente a querer gastar mais na sua loja.

Isso é muito usado em grandes marcas (como Dafiti, Netshoes, etc.), então se eles usam é por que funciona. Talvez seu lucro não vai ser tão grande quanto se você tivesse vendendo as peças separadas. Só que o cliente não compraria um número alto de peças se não fosse a promoção, ele só comprou por que você criou o gatilho nele de não poder perder a oportunidade, então por mais que você ganharia mais vendendo todos os produtos separados, você provavelmente não estaria vendendo 3 peças de uma vez.

Talvez seu lucro não vai ser tão grande quanto se você tivesse vendendo as peças separadas. Só que o cliente não compraria um número alto de peças se não fosse a promoção, ele só comprou por que você criou o gatilho nele de não poder perder a oportunidade, então por mais que você ganharia mais vendendo todos os produtos separados, você provavelmente não estaria vendendo 3 peças de uma vez.

COMBOS - PAGUE 3, LEVE 4

É importante escolher com inteligência o produto que você vai colocar nesse tipo de ação, tem que ser um produto que agrade um número maior de pessoas, fácil de presentear, valor de custo mais acessível e um produto mais desejado. Geralmente prefiro peças mais básicas, que sei que as pessoas gostam de ter repetidas, por que se for muito diferente ela não vai ter vontade de ter várias iguais.

Você precisa se atentar ao preço que esse produto vai ser ofertado, ele vai ter que comportar esse de “brinde” que você vai dar para o cliente. Um tipo de ação como essa é chamarisco para que as pessoas venham até você ou visitem o seu site, isso chama o cliente. Quando ele vem atrás da campanha, ele acaba olhando outros produtos também e despertando interesse. Por isso é interessante escolher um produto que seja estratégico, já que escolhendo bem, você vai aumentar seu ticket médio e o seu fluxo de pessoas em sua loja.