

# ESTOQUE PARADO

#5

Antes de pensar o que fazer com essas peças paradas no estoque é importante entender porque elas estão encalhadas.

## ANÁLISE DE PRODUTOS

Faça um relatório dos produtos, analise quanto tempo ele está no seu estoque, quantas unidades tem, entenda quais produtos tem mais rotatividade.

- Qual o motivo? Qualidade? Modelagem? preço? Design? Pense nas ultimas pessoas que se interessaram por esses produtos, porque elas não levaram?
- Analise a exposição desses produtos? ele está sendo bem exposto - por exemplo: peça transpassada no cabide, não fica legal o que eu fiz com isso, diminui compras desse estilo de roupa. Em caso de site, a foto está chamativa? a legenda está bem feita? Essa exposição também é importante;
- Uma mudança na exposição pode ajudar. Para lojas físicas, traga esse produto pra vitrine, dê um foco legal, faça uma vitrine chamativa, melhore a exposição desse produtos nas araras, colocar frontal;
- Para lojas online, coloque esse produto na página inicial do seu site;
- Reproduza as fotos, fazendo novas combinações;
- Crie vídeos, stories, reels com essa peça;

# ESTOQUE PARADO

- Mostre a versatilidade da peça;
- Oferece uma facilidade de pagamento;

## **ESTRATÉGIAS AGRESSIVAS**

Depois de tentar todas essas estratégias que citei anteriormente, é hora de colocar algumas mais agressivas, de brindes e descontos, mas CUIDADO:

- Muitos dos produtos encalham porque a gente enjoa deles;
- Não é pra sair dando 50% de desconto na peça;
- Espere os momentos certos para fazer promoção;
- Tire do estoque por um tempo e depois retorne;
- REPOSIÇÃO mentirosa;

## **MEU CONSELHO**

Depois de todas essas estratégias e a peça não vendeu, Desapegue! Doe, ou fique pra você, mas não fique insistindo com uma peça que não saem, isso é ruim para a visibilidade da sua loja.

- Leve isso como aprendizado para suas próximas compras.