

PROMOÇÕES

#10

Sempre me perguntam: "Quando é a época certa de fazer de promoções?"

Mesmo que a gente acerte muito nas compras, sempre sobra alguma peça que não vestiu legal ou não agradou muito.

O que eu acho legal de fazer promoções são nas trocas de coleções, por exemplo, faz uma de verão, uma de inverno e uma black friday.

Eu não aconselho fazer mais do que isso, porque lojas que fazem promoções sempre na minha opinião, perde a credibilidade e está "desesperada" para vender.

MINHA LOJA

As minhas promoções eu chamo de bazar.

E eu gosto de fazer esse bazar em dois momentos - depois do carnaval e em agosto. Claro que isso vai depender da sua região, do clima, da troca de estação e etc.

DURAÇÃO DA PROMOÇÃO

É muito importante vocês estipularem a duração da sua promoção, quantos dias ou semanas vai ficar no ar. Não aconselho ser muito tempo, pois perde credibilidade. Passou do prazo e não vendeu tudo, guarde as roupas para uma próxima oportunidade.

PROMOÇÕES

DESCONTO

De quanto será o desconto?

Não comece já dando seu desconto máximo, principalmente no preço de custo, tente vendê-la com um desconto mediano, se não vender na sua próxima promoção coloca um desconto maior. Mesmo roupas mais antigas tenta colocar ao menos 5 reais a mais do preço de custo.

O que não é legal também é ir aumentando o desconto com o decorrer dos dias.

ROUPAS ENCALHADAS

Roupas que já passaram por muitas promoções (no mínimo 3) e não saíram, desapegue. Doe, fique pra você, de pra suas amigas, familiares, porque fica ruim ficar sempre mostrando aquele produto, sem falar que talvez o produto não saiu por algum problema na qualidade e etc, ai é melhor realmente não vender.

DIVULGAÇÃO

Faça muita divulgação para a data, principalmente as gratuitas. Gere antecipação na sua audiência, utilize os gatilhos mentais e as redes sociais.

FUNCIONAMENTO

Estabeleça todas as regras de como irá funcionar e avise seus clientes:

- Formas de pagamento;
- Trocas/devoluções.

PROMOÇÕES

PREPARE SUA EQUIPE

O fluxo nesses dias é muito grande, então se necessário contrate um freelancer para te ajudar no dia, dê treinamentos, explique como agir com determinado problema e explique o porque de agir assim, explique as regras, como irá funcionar e etc.

CRONOGRAMA

Crie um cronograma para sua promoção.

- Dia tal começa a gerar a antecipação nos clientes;
- Dia tal começa a promoção;
- Dia tal termina;
- Quais postagens vão fazer nesse período.

MEU CONSELHO

Não se esqueçam, tudo que é planejado tem mais chances de dar certo e você receber um retorno melhor com isso.