

BLACK FRIDAY

Black Friday
Dicas para o
varejista

Na última sexta-feira de novembro, acontece a Black Friday, uma das maiores ações do varejo no Brasil e no mundo. E o setor da construção civil já tem aderido às promoções do período.

O crescimento das vendas online durante a pandemia gerou uma grande expectativa para este ano. Com o comportamento mais digital dos consumidores, esta Black Friday será uma grande oportunidade de incremento nas vendas.

Para que você varejista possa aproveitar da melhor forma o que deverá ser a melhor Black Friday da história, selecionamos algumas dicas essenciais:

1

Defina os itens promocionados



A Black Friday é um bom momento para promover itens que estão em estoque e podem ser entregues rapidamente, porque você tem agilidade nesses produtos e pode oferecer descontos mais agressivos.

2

Negocie com fornecedores



Agora é a hora de negociar prazos com os fornecedores para ter os produtos que você sabe que venderão bem. Isso ajuda a cuidar do seu fluxo de caixa para manter sua saúde financeira.

3

Personalize a abordagem



A forma de aproximação com o consumidor deve ser sutil para que o vendedor identifique o perfil do cliente e, a partir do primeiro contato, iniciar um atendimento personalizado. A atenção e a dedicação do vendedor são fatores decisivos na fidelização.

4 Priorize a transparência



Diante de boatos e preços irreais, a transparência da empresa é tão importante quanto o desconto em si. Sempre cumpra o prometido. Para que a vantagem da compra durante a Black Friday fique evidente, apresente as variações do valor do produto no trimestre.

5 Trabalhe todos os canais de atendimento



Telefone, whatsapp, e-mail, redes sociais e site são muito importantes para manter o contato constante com o cliente, além de deixá-lo mais próximo da sua empresa por conta da facilidade de acesso. Mantenha-os sempre ativos e atualizados.

6 Relacionamento pós-venda



A visão do cliente sobre o atendimento e as ofertas são essenciais. Busque um feedback após a realização da ação por meio dos canais de atendimento. A partir disso, será possível identificar acertos, pontos de melhoria e novas estratégias de inovação que gerem resultados ainda mais positivos para as próximas datas comemorativas.

7

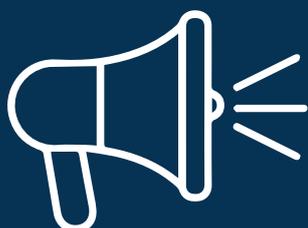
Capacite o time de vendas



Esta equipe está na linha de frente e representa a sua marca. Portanto, mantenha-os sempre bem treinados, qualificados, capacitados, motivados e de acordo com a missão e visão de sua empresa.

8

Prepare a comunicação da loja



Além da preocupação com a equipe e com o atendimento, é preciso se preparar em relação à comunicação promocional com os clientes na sua loja. Utilize materiais promocionais no ponto de venda.

9

Busque encantar



A Black Friday é, para muitos consumidores, o primeiro contato com sua marca. Por isso, é o momento de encantá-lo entregando uma operação de alta qualidade que gere grande satisfação dos consumidores. Lembre-se: cliente muito satisfeito retorna, indica para outros e melhora o resultado do seu negócio.