

VEMAI MAIS UMA
GRANDE CAMPANHA
DO COMÉRCIO DE
VOTUPORANGA!



5

ESTRATÉGICAS

PARA

LIQUIDAR

SEU ESTOQUE



PEQUE & BONITO

ADESIVOS PARA VITRINE

LIQUIDACÃO

de verão

liqui

TODA LOJA COM

DES

CONTO

60

LEVA

tudo

ATÉ 70% OFF

10% 15% 20% 25%

LIQUIDACÃO

10% 15% 20% 25%

LIQUIDACÃO

ATÉ 50%

DE DESCONTO

CONFIRAR

LIQUIDACÃO

OUTONO/INVERNO 2018

ATÉ 50%

DE DESCONTO

LIQUIDACÃO

QUEIMA

DE ESTOQUE



www.faixaseadesivos.com.br

LI

LI

QUI

qui

DA

DA

LI

QUI

DA

CÃO

LIQUIDACÃO

LIQUIDACÃO

LIQUIDAR
É...

ATO OU AÇÃO DE LIQUIDAR, OU SEJA...

ACABAR

ENCERRAR

NÃO TEM MAIS!

JÁ ERA!

FECHOU!





O CLIENTE

EM LIQUIDAÇÕES

O CLIENTE

PRECISA PERCEBER

BENEFÍCIO!

O CLIENTE

5

ESTRATÉGICAS

PARA

LIQUIDAR

SEU ESTOQUE

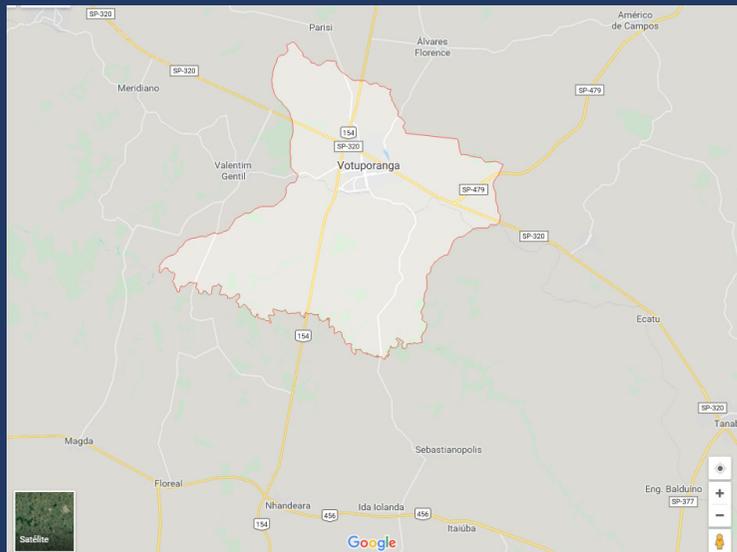


SAIBA QUEM É
SEU CLIENTE



SABER QUEM É SEU CLIENTE É A BASE DO MARKETING

“LIQUIDA VOTU” É UMA AÇÃO PARA O PÚBLICO EM GERAL, DIFERENTE DE PAIS, MÃES, NAMORADOS...



NÃO ESQUEÇA DAS CIDADES DE NOSSA MICRORREGIÃO!

PREPARE SUA LOJA





Fachada: Explore a área frontal da loja: muros, paredes, luminosos, iluminação, etc.

Atenção especial às cores, luminosos e letreiros. Valorize o significado da data utilizando o espaço com criatividade.

Vitrine: Elemento mais importante para atrair consumidores.

Uma vitrine tem 30 segundos para provocar o interesse, despertar o desejo e levar à ação.

Ouse na composição da vitrine, mas evite excessos para não gerar poluição visual.

VOCÊ DEVE COMUNICAR OS TERMOS-CHAVE PARA SEU CLIENTE!

Acesso/mobilidade: Facilite a circulação e o acesso de clientes e de cadeira de rodas com instalação de rampas.

Layout: Livre circulação permite a visão plena da loja aos clientes. Planeje o layout a partir da porta de entrada e evite obstáculos e bloqueios visuais

Arranjo dos produtos: Planeje a localização dos produtos nas gôndolas, prateleiras, expositores, cabides, araras, ilhas e pilhas. Considere características físicas: tamanho, peso, cor, numeração e a necessidade ou não de cuidados especiais como refrigeração

Apresentação dos produtos: Exponha e preserve produtos com seus atributos físicos, iluminados e à vista dos consumidores. Mantenha embalagens sempre em boas condições.

Iluminação: Use a iluminação artificial e natural internas para destacar mercadorias, decorar espaços especiais e acompanhar o estilo e a personalidade da loja.

Provadores/degustação: Fundamentais para incentivar as compras, devem ser bem iluminados, climatizados e com segurança necessária para o cliente poder experimentar/provar mercadorias ou degustar previamente o serviço.

Climatização: A temperatura ideal situa-se entre 22°C e 26°C.

Isso reflete diretamente no tempo de permanência do cliente no interior a loja e, por extensão, no volume de vendas.

Promoção de Vendas: Determine prazos para manter a atratividade e o forte apelo da oportunidade.

POR ISSO DEVE-SE DESTACAR QUE A LOJA ESTA PARTICIPANDO DO LIQUIDA VOTU E TER EM SUA VITRINE O BENEFÍCIO PARA O CLIENTE

Incentive e divulgue para o público-alvo com comunicação interna e externa uniformizada.



SEPARE SEU
MIX DE
PRODUTOS

ISSO É IMPORTANTE!

SEPARE UM ESPAÇO PARA OS PRODUTOS EM LIQUIDAÇÃO E DIVIDA POR PREÇO, % ou TIPO

TENHA UMA ÁREA NOBRE DE EXPOSIÇÃO

SAIBA ESCOLHER OS PRODUTOS PARA LIQUIDAÇÃO

OS PRODUTOS QUE NÃO ESTÃO EM LIQUIDAÇÃO DEVEM ESTAR PERTO

PREPARE
SUA
EQUIPE



**Atender bem é
então questão
de atitude!**

O QUE OS CLIENTES QUEREM?

- **Cortesia**

Delicadeza no trato, amabilidade na comunicação, linguagem apropriada e de fácil entendimento são essenciais para deixar a marca de seu negócio na lembrança de seus clientes.

- **Presteza**

Trata-se da sábia atitude de valorizar o tempo do seu cliente. Ninguém gosta de enfrentar filas de atendimento ou de pagamento. Coloque-se à disposição para ajudar o cliente da melhor maneira possível!

- **Cordialidade e receptividade**

Esteja sempre preparado para fazer de sua loja um ambiente no qual os clientes sentem prazer em entrar e confiar, para poderem indicar a outros interessados.



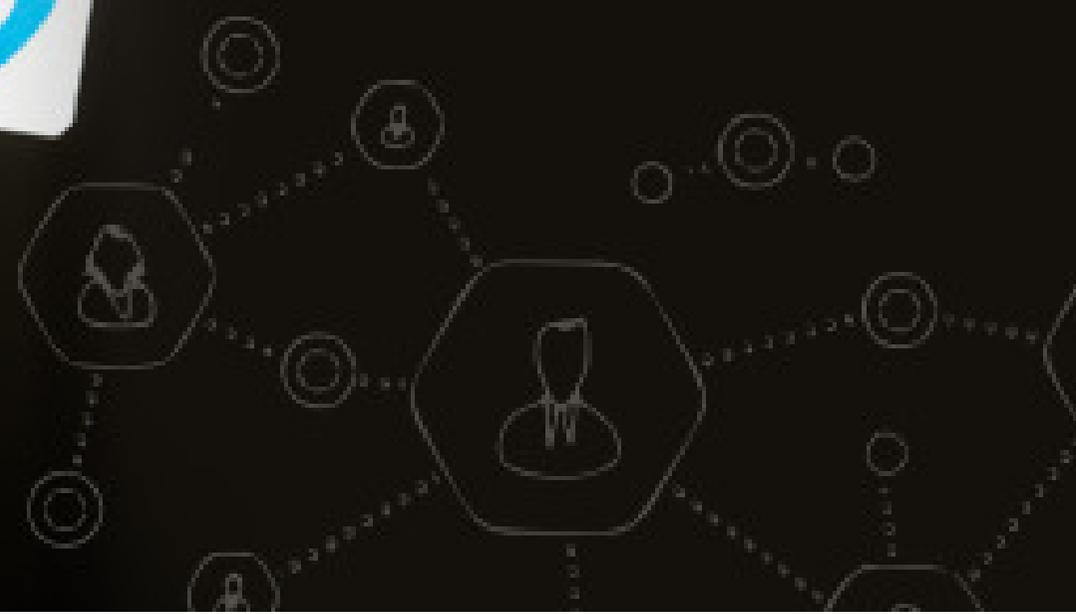
COMUNIQUE
E
PROMOVA!

“BOCA NO TROMBONE!”

- PÚBLICO-ALVO DEFINIDO?
- LOJA PREPARADA E BEM AMBIENTADA?
- PRODUTOS ESCOLHIDOS, SEPARADOS E PRECIFICADOS?
- EQUIPE PRONTA, ORIENTADA E COM OBJETIVO?
- ESTÁ NA HORA DE COMUNICAR!



Use as redes sociais
a seu favor!



- USE AS REDES SOCIAIS, MAS COM TÉCNICA
 - **DÊ DICAS AO SEU CLIENTE;**
 - FAÇA VÍDEOS;
 - **TENHA UMA LINGUAGEM ENVOLVENTE MAS COM PORTUGUÊS CORRETO;**
 - USE O INSTAGRAM E FACEBOOK PARA DIVULGAR PEÇAS, PRODUTOS E SERVIÇOS QUE ESTÃO EM LIQUIDAÇÃO;
 - **SE PUDER, PROMOVA/IMPULSIONE AS PUBLICAÇÕES;**
 - USE O SELO “LIQUIDA VOTU”;
 - **USE O CADASTRO DE CLIENTES QUE POSSUI E CRIE UMA LISTA DE TRANSMISSÃO NO WHATSAPP;**
 - CRIE UMA PROGRAMAÇÃO DE POSTAGEM E COMUNICAÇÃO, SABENDO OS MELHORES HORÁRIOS E CADA DIA O QUE DIVULGAR;
 - **TENHA UMA VITRINE BEM COMUNICATIVA QUANTO A LIQUIDAÇÃO. NÃO BASTA SÓ LIQUIDAÇÃO, DICA QUANTO!**



PARA LEMBRAR

Cliente não gosta de ser passado pra trás;

Ofereça benefícios reais ao seus clientes;

Comprar, para alguns clientes, é um momento de stress, ajude-o!



DÚVIDAS



OFICINA
APRENDA A USAR REDES SOCIAIS PARA AUMENTAR AS VENDAS

Evento Gratuito - Vagas Limitadas

DATA: 21/02

HORÁRIO: 19H

LOCAL: SEBRAE VOTUPORANGA

ENDEREÇO: AV. WILSON DE SOUZA FOZ, 5137

Inscrições: (17) 3405-9460 opção 4

Obrigado!



**Guilherme Lui
Sebrae-SP
Votuporanga
guilhermegl@
Sebraesp.com.br**