

PALESTRA

# Como vender mais no **Dia dos Namorados!**

18 de maio • 09h

com

**Rafael de Souza**

Consultor, produtor de conteúdo e palestrante do Sebrae-SP, formado em TI, especialista em Gestão de Pessoas e em Gestão Estratégica de Negócios.



**Bem-vindos, começaremos em instantes...**

Realização:



CAFÉ EMPRESARIAL - ACI SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



**COMO VENDER MAIS NO  
PERÍODO DO DIA DOS  
NAMORADOS – 12 DICAS**



com Rafael de Souza

**SEBRAE**

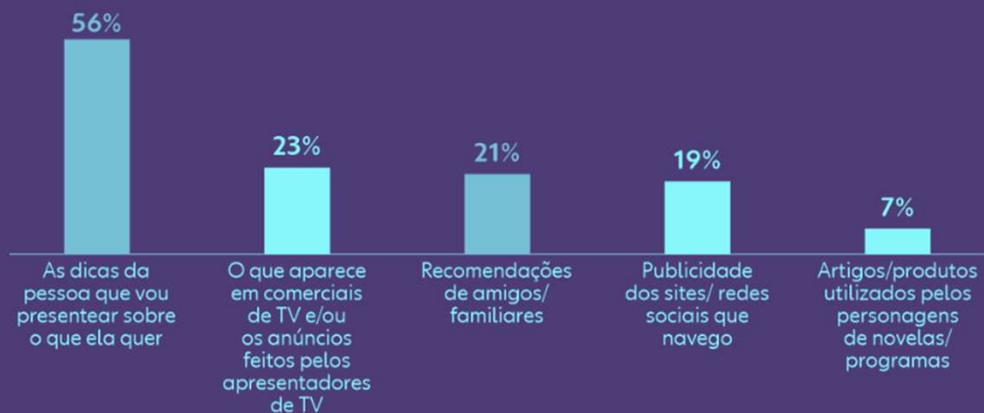
# PESQUISA INTENÇÃO DE COMPRAS



2022 – DIA DOS NAMORADOS

## Na hora de pensar no presente é considerado...

TV, sites, redes sociais e personagens de novelas influenciam na decisão de compra.



Fonte: Pesquisa "Dia dos Namorados" IM – Negócios Globo | Mind Miners (Amostra: 500 pessoas – Mar/22)

## 59% costumam comprar o presente com antecedência.

(de 15 dias à um mês antes)



24% dos homens pretendem comprar o presente na semana do dia dos namorados



25% das mulheres pretendem comprar o presente aprox. 1 mês antes da data

Fonte: Pesquisa "Dia dos Namorados" IM – Negócios Globo | Mind Miners (Amostra: 500 pessoas – Mar/22)

# PESQUISA INTENÇÃO DE COMPRAS

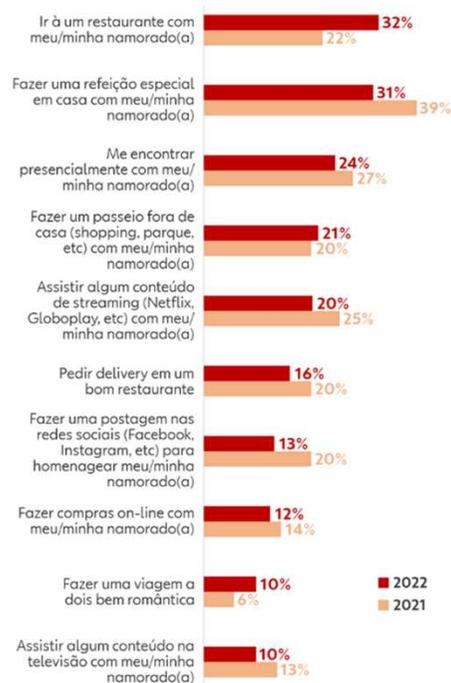


2022 – DIA DOS NAMORADOS

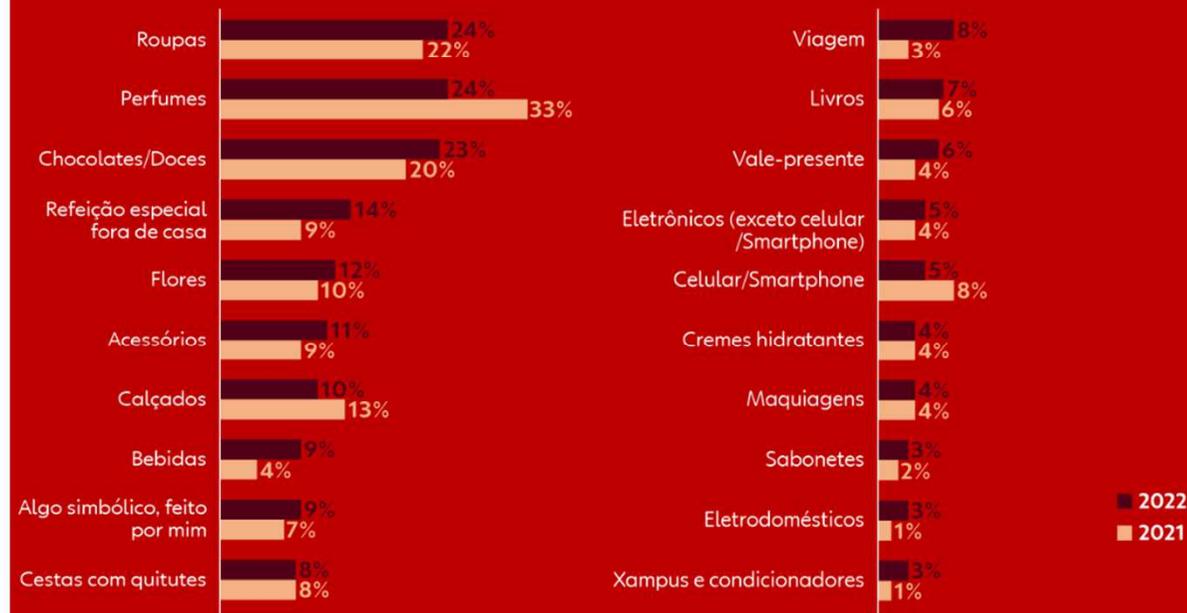
E as comemorações fora de casa ganham destaque nesse momento.

**32%** pretendem ir à um restaurante.

Esse percentual é ainda maior quando se trata da classe A (40%)



Quais foram e quais serão os presentes



# 12 DICAS

llll

PARA VENDER MAIS  
NO PERÍODO DO DIA  
DOS NAMORADOS





**Dica nº 1**

Defina Metas e  
Monitore os  
Resultados

**VENDA MAIS NO  
PERÍODO DO DIA DOS  
NAMORADOS**

Meta de vendas para o período R\$ \_\_\_\_\_

Qual o número de clientes a serem atendidos? \_\_\_\_

Ticket Médio Esperado no período R\$ \_\_\_\_\_

Investimento total no período R\$ \_\_\_\_\_

Resultado entre **PREVISTO x RELIZADO** \_\_\_\_\_%

**Aprendizados de melhoria para vender mais**

---

---

---



**Dica nº 2**

Lembre-se de quem são os seus clientes e o que desejam

**VENDA MAIS NO PERÍODO DO DIA DOS NAMORADOS**

O presente é um pequeno detalhe nesta data, o que este agrado simboliza ou é capaz de proporcionar para quem ganha é o que realmente importa.

Quando se fala em namorados, lembre-se que a sugestão aqui é **AMOR SEM PRECONCEITOS!**

Existem vários tipos de namorados querendo presentear o amor da sua vida, então, saiba se comunicar com cada um deles: **romântico(a), conservador(a), extravagante, divertido(a), amigos para sempre, casal selfie, "nós trumpica mas não cai", fitness, gordices e passeios, entre outros.**



Dica nº 3

Namore o seu cliente por meio da Jornada de Compra

VENDA MAIS NO PERÍODO DO DIA DOS NAMORADOS

Jornada de Compra é todo caminho que o potencial cliente percorre antes de se tornar um.





**Dica nº 4**

Fique atento às  
compras e a  
reposição de  
estoque

**VENDA MAIS NO  
PERÍODO DO DIA DOS  
NAMORADOS**

**Quais produtos serão foco de vendas?**

**Tem capital de giro disponível para comprar produtos ou terá que fazer empréstimo?**

**Será necessário espaço extra para guardar o estoque?**

**Definiu a quantidade de estoque mínimo e máximo?**



Dica nº 5

## Capriche no Visual Merchandising

venda mais no  
período do Dia  
dos Namorados



**Defina como será a estratégia de visual merchandising, tais como: fachada, vitrine, layout, disposição de produtos, iluminação, ambiente, espaço instagramável, etc.**

SEBRAE

Dica nº 6

## Capriche na Embalagem

venda mais no período do Dia dos Namorados



**Quantas vezes você pesquisou vários presentes e acabou dando um kit da Cacau Show? Sabe o motivo? Porque esta empresa não somente vende bons produtos, mas também capricha na embalagem.**



Dica nº 7

Faça Cross-sell ou Up-sell

venda mais no período do Dia dos Namorados

Foca na venda de produtos complementares



Foca na venda da versão melhorada do produto





**Dica nº 8**

## Diversifique as estratégias de Divulgação e Promoção

venda mais no período do Dia dos Namorados

- Oferte brindes/presentes, sorteios e vale compras/desconto.
- Se possível, permita que os potenciais clientes degustem teu produto.
- Faça parcerias com outras empresas e/ou Microinfluencers regionais.
- Se possível, invista em impulsionamento visto que, geralmente, o alcance é maior.
- Lembre-se sempre: **QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO!**



**Dica nº 9**

## Faça marketing digital

venda mais no período do Dia dos Namorados



**Elabore calendário editorial c/ dicas de como utilizar os produtos, c/ enquetes e mostre bastidores/diferenciais.**



**Faça Marketing de Conteúdo SEMPRE! Antes de vender produtos, ofereça solução que interfira na dor do cliente.**



**Mantenha organizada a Bio do seu Instagram (o que faz, CTA, local, meios de pagamento, abrangência)**



**Divulgue promoções com gatilhos mentais (escassez, urgência, prova social, autoridade, etc)**



**Dica nº 10**

Saiba utilizar  
cada formato de  
 Postagem do  
 Instagram

venda mais no  
período do Dia  
dos Namorados

## **Imagens**

**Infográficos, comparações, publicidade, depoimentos (curtos), inspiração.**

## **Reels**

**Entretenimento (dicas, músicas, dancinhas, memes), desafios, tendências e curiosidades.**

## **Story**

**Promoções, enquetes, dúvidas frequentes, bastidores, preparação.**

## **Carrossel**

**Passo a passo, tutoriais, formas de usar algo, mostrar ângulos diferentes.**



## Dica nº 11

Utilize imagens de qualidade e que valorizem seu produto na Internet

venda mais no período do Dia dos Namorados

### Ex.1: empresa que vende bolos caseiros



### Ex.2: empresa que vende roupas básicas femininas.





## Dica nº 12

Saiba utilizar estrategicamente os Destaques do Instagram

venda mais no período do Dia dos Namorados

- Apresente a sua empresa e/ou diga como você trabalha.
- Organize em destaques diferentes a variedade de soluções/produtos que oferece.
- Apresente feedbacks de clientes (com anonimato ou autorização prévia).
- Destaque perguntas frequentes.
- Apresentar cases de sucesso e/ou clientes importantes (com autorização prévia).



## Dica Bônus

Cuide com carinho  
da comunicação com  
seus clientes

venda mais no  
período do Dia  
dos Namorados

- Responda sempre com inteligência emocional e empatia.**
- Procure tratar as pessoas pelo nome.**
- Utilize script e o recurso de respostas automáticas com atenção.**
- Os clientes querem conversar por múltiplos canais, esteja pronto p/ isso.**
- Cuidado para não perder o "time" do cliente na hora de responder.**
- Treine e monitore a sua equipe.**



PROGRAMA

# VENDA + VAREJO

Trilha de capacitação em Gestão focada no aumento das vendas.

Realização:





PROGRAMA VENDA MAIS  
VAREJO

## O que é o Programa:

O programa tem como objetivo levar tendências, ferramentas, networking, parcerias, oportunidades de negócio e muito conteúdo de Gestão para os empreendedores que atuam no Comércio Varejista que querem soluções práticas e dicas de como aumentar suas vendas.

VENDA +  
VAREJO

## Composição:

01 6 temas de Gestão  
Ministrados pelo SEBRAE

02 2 Temas técnicos  
Ministrados pelo SENAC

03 Consultoria Individual  
SEBRAE + Credenciado

# Temas abordados:

01 07/06 - Marketing Digital\*

02 14/06 – Finanças\*

03 21/6 Gestão de Pessoas\*

04 28/6 Atendimento ao Cliente\*

05 05/07 - Inteligência emocional nos negócios\*

06 12/07 – Compras Públicas\*

*\*Sempre das 9h às 11h.*

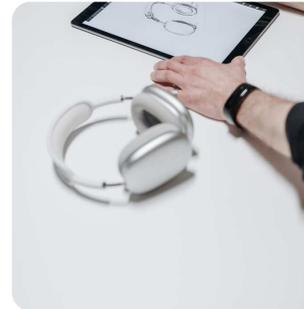
Cursos técnicos:  
(Datas a definir)

Técnicas de Vendas no Varejo  
Vitrine e exposição de produtos



PROGRAMA VENDA MAIS  
VAREJO

# Cronograma



Maio



Arregimentação

Jun/Jul



Cursos de Gestão

Jul/Ago



Cursos Técnico

Julho



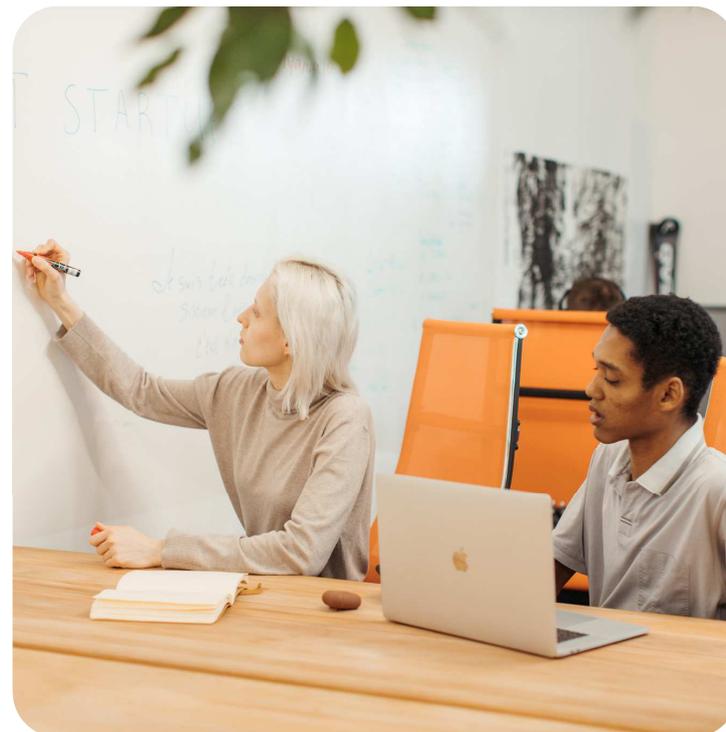
Consultorias individuais

# Para participar:

- Comprometimento (75% de presença do total das ações)
- Engajamento
- Interação e participação no grupo



GRATUITO



# Inscrição:

01 Pelo link:

<https://forms.office.com/r/s7ZkNyzpep>

02 Pelo QR Code





**OBRIGADO**

*llll*

[rafaels@sebraesp.com.br](mailto:rafaels@sebraesp.com.br)

