TÁTICAS PARA VENCER NA CRISE

Lembra que falamos que todas as categorias de negócio têm chances de vencer a crise? Cada caso deve ser analisado individualmente, mas uma coisa é certa: você vai precisar reavaliar as estratégias de vendas da sua empresa.

Confira dicas de como afastar a crise do seu negócio:

	ESSENCIAIS	AGRADO	ADIÁVEIS	DISPENSÁVEIS
PÉ NO FREIO	Enfatize o preço, pratique preços que não ferem o bolso; Diminua a embalagem e cobre menos; Ofereça mais artigos de marca própria; Promova produtos bons e de custo baixo; Lance "marca de combate".	Diminua os tamanhos; Segure os preços; Anuncie o produto como um "pequeno agrado merecido".	Lance planos como consórcios; Ofereça financiamento de baixo custo; Promova ofertas excepcionais; Convença o cliente de que o barato custa caro.	Ofereça saídas do tipo "faça você mesmo"para aquele cliente econômico; Invista em promoção "real"e ïmperdível".
ABALADO MAS PACIENTE	Lance alternativa mais barata; Adapte-se às faixas de preço praticadas no mercado; Venda pacotes de desconto para incentivar o cliente e fazer estoque; Enfatize a garantia que o produto ou serviço oferecem.	Premie o consumidor fiel, ainda que esteja gastando menos; Anuncie o produto/serviço como injeção de ânimo; Anuncie o produto/serviço como alternativa acessível a outros mais caros, de luxo.	Lance modelos mais simples, mais baratos; Promova os modelos mais baratos; Promova serviços de conserto e manutenção, oferecendo vantagem.	Invista em melhorias no produto/serviço principal para acelear a volta do cliente; Utilize parcelamento ou facilidade de financiamento.
SITUAÇÃO ESTÁVEL	Mantenha publicidade mais intensa para manter seus clientes informados.	Enfatize que mantém qualidade superior; Anuncie o produto como algo que o cliente merece por ser bem-sucedido.	Mostre que comprar agora irá trazer economia; Mostre ao cliente que, se adiar a compra, estará "perdendo uma boa oportunidade".	Permita o consumo discreto, que evite a impressão de ostentação em meio a gente menos abastada; Anuncie os benefícios de seu produto/serviço.
VIVE O PRESENTE	Mantenha publicidade para manter seus clientes informados; Destaque e lembre ao cliente que "ele não pode viver sem o produto".	Ofereça comodidade de cobrança automática no cartão de crédito; Promova produto/serviço como oportunidade de aproveitar o momento.	Ofereça o pagamento parcelado; Mostre os benefícios, diferenciais e vantagens de adquirir o seu produto/serviço.	Lance produtos inovadores, empolgantes e destaque seu caráter "indispensável"; Anuncie o produto como objeto de desejo quando a renda do cliente subir.