

Como vender mais nas festas juninas

PLANEJAMENTO

PÚBLICO-ALVO

- Quem é seu potencial cliente?
- Quais são suas necessidades?
- Quais os fatores que influenciam suas decisões de compra?
- Quando e onde eles costumam comprar seus produtos?
- Quanto eles costumam gastar?
- Formas de pagamento?

MIX DE PRODUTOS

- De acordo com o perfil do seu potencial cliente, defina os produtos e/ou serviços específicos que você vai oferecer para o período.

MATÉRIA-PRIMA

- Fique atento ao estoque e programe-se com seus fornecedores com antecedência;
- Planeje a adequação das embalagens para a data.

ATENDIMENTO

- Analise a necessidade de contratar mão de obra temporária para o período;
- Realize o treinamento adequado;
- Customize uniformes com adereços e adaptações.

LOGÍSTICA

- Planeje o recebimento da matéria-prima, assim como a venda, para que não haja uma falta de sincronia entre o período dos festejos juninos e a comercialização dos produtos;
- Além disso, atente-se à perecibilidade dos alimentos e bebidas.

DIVULGAÇÃO

- Participe de eventos externos: Arraiás, Feiras em shoppings, Feiras em Praças;
- Decore sua vitrine com temas típicos das festas juninas em meados de maio;
- Esteja presente nas redes sociais com ações específicas para estes festejos como, por exemplo, produção de conteúdo interessante sobre a festividade e ações

DICAS!

Aproveite para oferecer pratos e receitas exclusivas em festas particulares, eventos e quiosques.



Invista em pacotes de viagens promocionais e aproveite a oportunidade para fidelizar e atrair novos clientes.

Verifique a possibilidade de modificar peças que ficaram paradas no estoque e vendê-las customizadas.



Amplie o faturamento com a venda de peças personalizadas ou que sirvam de lembrança para os turistas, como cestos, toalhas, etc.

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia