



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW WABCO



AMIGO
BOM DE
VENDA

CONTEÚDO TÉCNICO

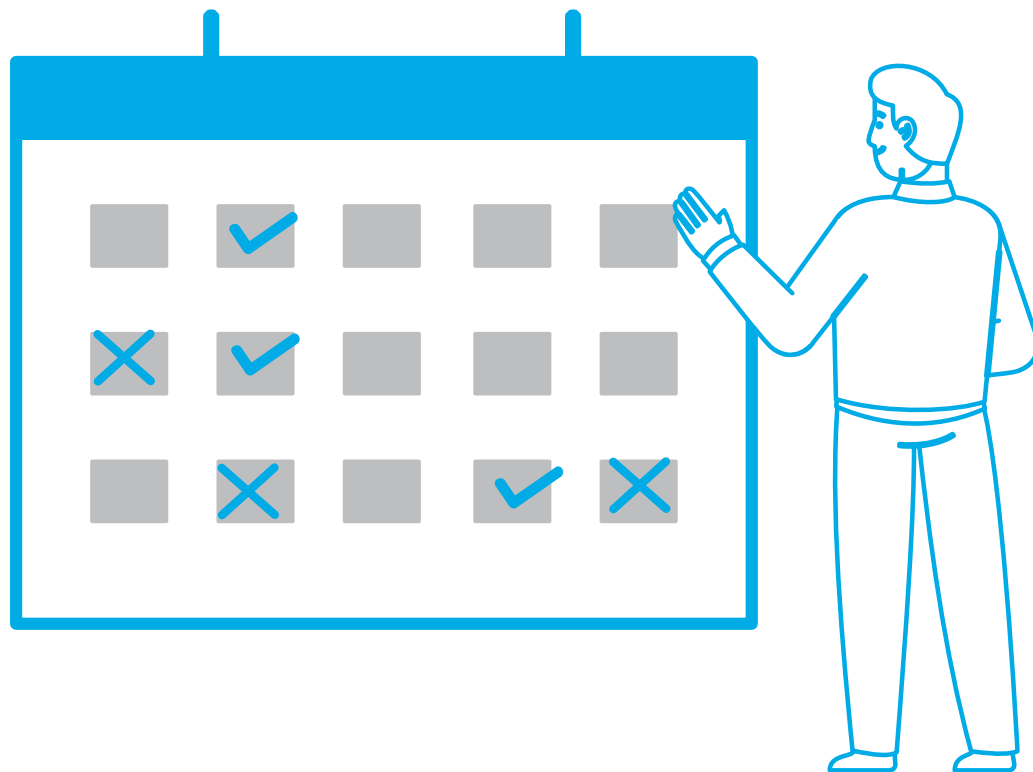
Sazonalidade de vendas

INTRODUÇÃO

Assim como em diversos segmentos, existem momentos e meses do ano em que as vendas aumentam ou diminuem por um evento específico, certo? Por exemplo: a venda de sorvetes aumenta muito em meses de calor extremo como Janeiro e fevereiro.

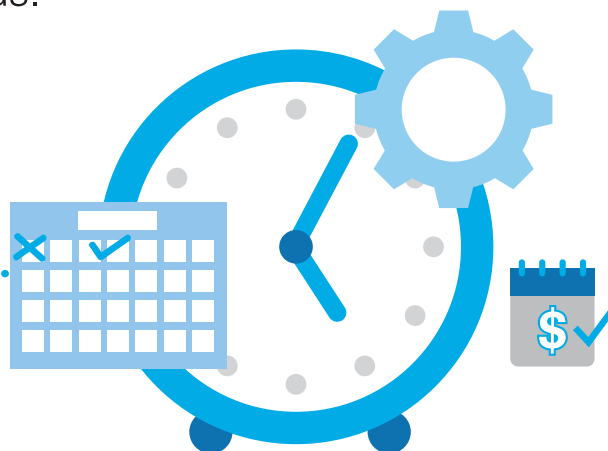
Em contrapartida nos meses de junho e julho as vendas diminuem consideravelmente. **Este evento em que as vendas oscilam são chamados de vendas sazonais.**

Neste momento o comportamento dos consumidores são bem semelhantes. No segmento de autopeças também existem momentos em que as vendas são maiores ou menores e é possível se preparar para esses momentos e ter a administração preparada. É este o tema da aula de hoje: **como identificar a sazonalidade da sua região e se preparar para ela, vamos lá?!**



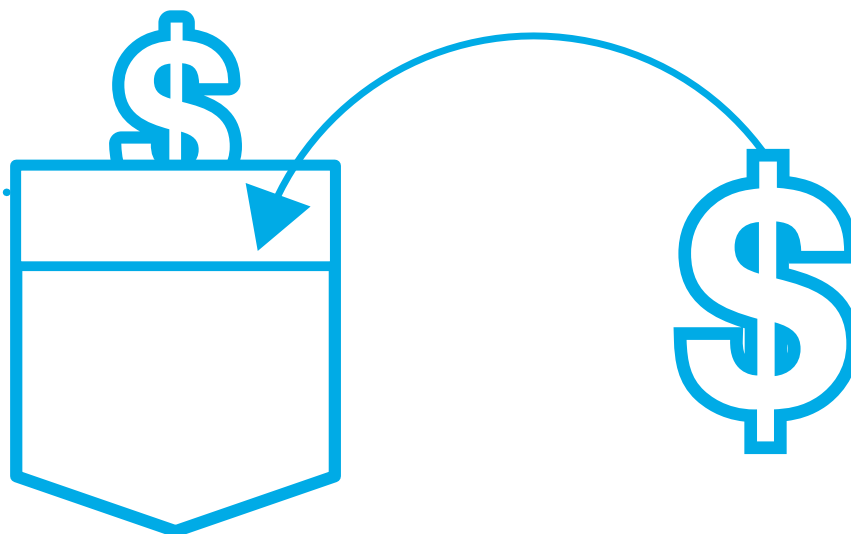
1 Conheça suas oportunidades e ameaças

Entender o cenário em que a loja que trabalha está inserida, é o primeiro passo para ter sucesso na administração e nas vendas, afinal a frequência de manutenção, tipo de veículo, época de maior rotatividade de veículos garantem que você esteja preparado com estoque, funcionários e até mesmo organização de contas a serem pagas.



2 Planejamento financeiro

Este tópico é importante não só para sazonalidade, mas também para que seu negócio seja próspero. Porém para fazer conexão com a sazonalidade, podemos dizer que em períodos que em a busca por peças aumenta, é preciso aproveitar o lucro para garantir que em meses com menores vendas, a autopeça não passe por dificuldades em pagamento de fornecedores.



3 Acompanhe o comportamento geral dos consumidores antes de cada data

Entender cada pessoa que acompanha a sua loja busca, ou mesmo o que comprou em outros momentos, é uma forma muito eficaz de direcionar a sua comunicação em momentos em que as vendas crescem. Para isso utilize todas as tecnologias que tiver a seu alcance, como ferramentas de marketing focadas em relacionamento com clientes.



4 Personalize sua comunicação de acordo com cada data

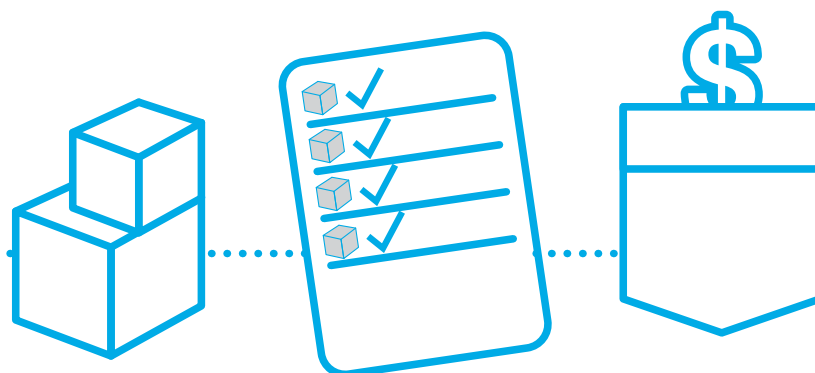
Sem dúvidas, essa ação é a mais utilizada por todas as empresas, mas não custa nada reforçar.

Utilize datas comemorativas ao seu favor, desenvolvendo comunicação apropriada para o público e oferecendo os produtos certos para o cliente.



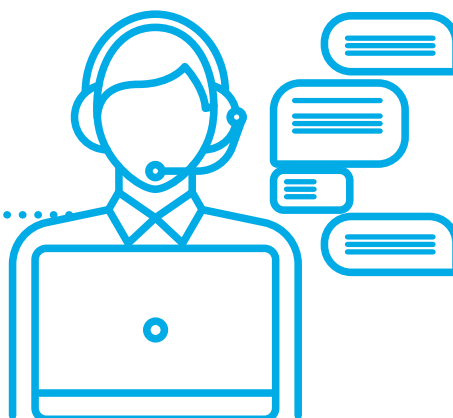
5 Planeje o estoque

Esta é uma das dicas mais importantes, pois produtos ocupam espaço em seu estoque e ao compreender qual produto tem maior saída em determinada época do ano, e se preparar para vendê-lo irá garantir que seu cliente saia com o produto em mãos e você com o dinheiro no bolso.



6 Comunique ações

Não espere a Black Friday para falar sobre este evento, é muito importante que exista um trabalho de comunicação antecipado, dizendo que a empresa está direcionando esforços para esta data ser proveitosa para o cliente. O mesmo ocorre com outras datas comemorativas e ações para clientes.



7 Fidelização de cliente

O foco é sempre vender, mas você já parou para pensar que clientes que voltam sempre tornam a venda muito mais fácil e rápida? Pois é, fidelizar clientes é um segredo para o negócio, afinal venda é relacionamento com o cliente. Dedique tempo e ganhe a confiança de seus clientes, mostrando que a sua loja fará sempre o possível para facilitar a vida dele e resolver os problemas que ele venha a encontrar.

Explore maneiras de solicitar dados como e-mail e telefone de seus clientes para que você possa compartilhar promoções, ações específicas, dicas e outras informações que possam ser interessante para eles.

Muitas pessoas entram em uma loja interessados nos produtos, mas por algum motivo, não voltam mais a comprar. Contar com uma grande variedade de canais de comunicação (adequada) normalmente garantem maior engajamento e desta forma você pode se destacar de seus concorrentes.



Bom é isso aí amigo vendedor, agora basta colocar em prática essas ações e estar preparado para todas as épocas do ano.

Ahh, não se esqueça de fazer o teste para receber o certificado em sua casa! Até a próxima.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER  SACHS  TRW  WABCO



AMIGO
BOM DE
VENDA