Técnico em Vendas

Canal Educação
PROGRAMA DE MEDIAÇÃO TECNOLÓGICA

Merchandising no PDV

PROFESSOR: EDER FABENI (Subs.) APOENA AMORIM

CONTEÚDO: UNIDADE IV – ESTRATÉGIAS DE PDV

DATA: 20.09.2018

4.1 Atraindo e encantando os consumidores

Fazer ações de merchandising PDV é uma ótima estratégia para atrair e agradar clientes, aumentar as vendas e também fazer aquela limpa nos estoques.

Se você fizer tudo com um bom planejamento e pensando estrategicamente, é possível transformar as suas ações em verdadeiros eventos, que mobilizam uma grande massa de pessoas. Quer saber como você pode atrair e encantar os consumidores?

Confira as nossas dicas!

Merchandising no PDV

4.2 Seja criativo e surpreenda seu cliente

Imagine que você esteja andando no centro de sua cidade e veja duas lojas comercializando os mesmos produtos e com promoções diferentes. A primeira apenas indica que dá 10% de desconto em alguns produtos. A segunda possui uma roleta que o cliente deve girar para ver qual é o seu prêmio, que pode ser de 10 a 30% de desconto ou algum brinde. Em qual você prestaria mais atenção?

É essencial ser criativo e surpreender os clientes, pois em cada esquina pode haver uma promoção diferente, e você deve destacar-se entre todas as lojas de confecção.

4.3 Decore o ponto de venda

A decoração de sua loja pode ser um grande diferencial para chamar a atenção e tornar toda a experiência de compra um momento especial para os seus clientes. O maior exemplo disso são os feriados comemorativos, como Natal e Páscoa, mas nada impede que você crie os seus próprios momentos de comemoração

Se a sua loja está de aniversário, trabalhe com isso. Se você possui um público mais específico, trabalhe com isso também – como usar o dia das mães ou dia da mulher se você vende com foco no público feminino, com decorações voltadas para as mulheres.

4.4 Treine os vendedores para as ações

Já aconteceu de você ficar sabendo de uma grande promoção e, ao chegar à loja, o vendedor não conseguir dar maiores detalhes sobre os produtos e as condições de venda? A situação pode ser bem chata e fazer com que você desista da compra, não é?

Por isso, é essencial que todos os vendedores estejam preparados para as ações promocionais. Eles devem saber todas as informações a respeito dos produtos, condições de venda, preços e devem estar preparados para atender um grande volume de pessoas.

ATIVIDADE

1)Imagine você abrindo um negócio:

a) O que você faria para **Atrair e encantar os consumidores, com base no que estudamos hoje elabora um plano de ação e apresente aos demais colegas.**