



MEU NEGÓCIO É COMÉRCIO
3 dicas para atrair clientes sem
gastar muito





SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
VITRINE	4
LUGAR DE COMPRA	5
REDES SOCIAIS	7
CONCLUSÃO	9

INTRODUÇÃO

Atrair clientes para a loja é um dos principais desafios para o MEI que atua no varejo.

Seja um mercado, uma loja de roupas ou qualquer comércio, o empreendedor sabe da importância de construir uma boa estratégia de atração de clientes, concorda?

Para ajudar você nessa missão, o Sebrae Pernambuco reuniu algumas dicas para obter mais vendas.





1 . VITRINE

Para começar, a vitrine é o ponto chave de qualquer negócio: ela cativa, mostra a essência da sua marca e incentiva as pessoas a entrarem no estabelecimento.

Por isso, evite poluição visual e aposte na exibição do que há de mais novo do seu produto e que chame a atenção para outros produtos de dentro da loja, além de oferecer preços convidativos.

Pense nos seus clientes no momento de idealizar e montar sua vitrine, para que ela esteja de acordo com o perfil de quem compra. Tenha criatividade e harmonize a vitrine para torná-la irresistível.

2 . LUGAR DE COMPRA

Depois que você planejou sua vitrine com as dicas acima, é hora de receber o cliente na loja.



Ao entrar em um estabelecimento, o cliente quer e deve ser bem tratado. Sentir-se bem no lugar da compra influencia muito na decisão e na fidelização. É importante que o cliente se sinta bem no lugar de compra, que tenha uma experiência positiva e se sinta especial.

📌 **Para isso, siga as dicas abaixo e transforme seu ambiente!**

- ✓ Atenda bem **todos os clientes** que visitarem o seu comércio
- ✓ Seja receptivo. Receba todos com um sorriso no rosto
- ✓ Nunca deixe um cliente esperando sem resposta.
- ✓ Esteja atento às opiniões dos clientes para sempre ter a oportunidade de melhorar ou desenvolver o que está dando certo

Se o MEI não possuir ponto físico, um atendimento personalizado e uma plataforma que exiba os produtos online são necessários.



3 . REDES SOCIAIS



Já as redes sociais são aliadas para os varejistas, tanto para os que trabalham com loja física ou não.

As redes sociais são consideradas como vitrines digitais do negócio, em que o empreendedor tem a oportunidade de expor seus produtos e sua marca para um vasto público. Trabalhe os pontos fortes dos produtos e publique fotos bonitas, que devem condizer com a realidade dos itens. O empreendedor precisa manter os perfis sempre atualizados e responder aos clientes com rapidez e honestidade.

Confira as dicas para você apostar nas redes sociais:

- ✓ Evite encher o perfil apenas com fotos de vendas. Crie postagens que sejam interessantes para o cliente, isso agrega maior valor a sua página.
- ✓ Preencha seu perfil com as informações do negócio, evite misturar fotos pessoais com fotos de produtos na sua conta comercial.



Utilize hashtags # que tenham a ver com o seu negócio. Por exemplo: Uma loja de roupas infantis pode utilizar a #RoupasInfantis, #RoupaKids, ou #ModaInfantil em suas fotos para deixá-las padronizadas

Mantenha um relacionamento com seus seguidores, respondendo os comentários e nunca deixando reclamações sem solução.

CONCLUSÃO

O sucesso do seu negócio no setor de comércio é fruto do aprimoramento constante e do entendimento de seu público e sabemos que isso não se constrói da noite para o dia, não é mesmo?

Por isso continue conosco acessando nossas dicas e acompanhando nossa programação para tornar esse caminho descomplicado.



Agora que você leu nossas dicas, tem tudo para aplicar no seu negócio e dar continuidade ao seu desenvolvimento!