

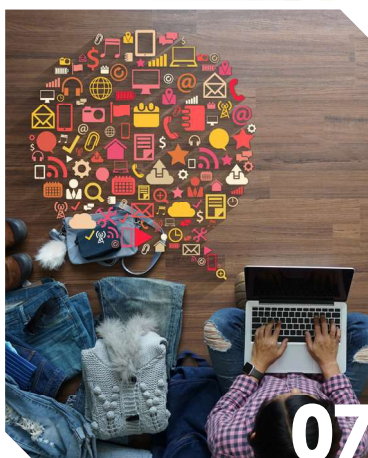


Atacado de moda

Como você pode se valer desse formato para ampliar as vendas

Santa Catarina concentra 12,7% do total de atacados do vestuário no Brasil, conforme dados do RAIS/CAGED. Você sabe como pode se tornar um atacadista, para ampliar as vendas? E se você já trabalha nesse modelo, sabe como é possível ampliar os canais de distribuição? Trouxemos algumas dicas.

Fique por dentro do que você vai encontrar neste material:



Atacados de vestuário

Um mercado repleto de oportunidades - números que demonstram a dimensão do mercado da moda, e o grande potencial do atacado. [Página 2.](#)



O mercado da moda e os atacados de vestuário

Pontos importantes para entender a diferença entre o varejo e o atacado, e os modelos de atacado. [Página 3.](#)

O marketing B2B

O que é o marketing B2B e estratégias de divulgação. [Páginas 4 e 5.](#)

Gestão e planejamento nos atacados de moda

Principais aspectos da gestão. [Página 6.](#)



Atacados digitais

O digital como estratégia de ampliação. [Página 7.](#)

Abrindo um atacado de moda online

O que você precisa saber. [Página 8.](#)

Cases de sucesso

Veja quem já está no caminho do sucesso nos atacados digitais. [Página 9.](#)

Ações recomendadas

Veja as ações que o SIS Sebrae sugere para você que já atua ou pretende atuar com atacados de moda. [Página 10.](#)