



#sebraeto

Diante da crise COVID-19
os negócios da beleza podem usar
a **VENDA ANTECIPADA** para
manter um faturamento mínimo.

**SIGA O PASSO A PASSO
DESENVOLVIDO PELO SEBRAE**



A força do empreendedor brasileiro



#1

Defina quais serviços serão oferecidos para a venda antecipada;

#2

Defina qual será a vantagem para o cliente de comprar antecipado.

Exemplos: Preço promocional, comprar um serviço e ganhar outro;

#3

- Defina qual parceiro ou colaborador executará o serviço e o método de rodízio quando o cliente não define o profissional;

#4

Defina qual será o meio de pagamento e como será feito o split (ou divisão) entre salão de beleza e profissional de beleza; É muito importante que os salões e profissionais recebam antecipado e não somente uma das partes;





#5

*Organize muito bem a planilha das vendas antecipadas, deixando essa lista disponível e atualizada para todos os envolvidos;
Transparência é fundamental;*

#6

Já existem aplicativos que organizam esse serviço, busque pela melhor opção; Alguns meios de pagamento também já oferecem esse serviço;

#7

Quando as atividades forem retomadas façam o agendamento segundo a preferência apontada pelo cliente, informando a ele que está reservada parte de cada dia de trabalho para esse fim:

É importante deixá-lo ciente dos horários DIÁRIOS reservados para cumprir os serviços já comercializados; Faça isso com muito cuidado, o cliente que já fez a compra precisa se sentir seguro da execução do serviço;



#8

Divulgue a venda antecipada primeiro aos clientes mais fiéis e depois ao mercado em geral;



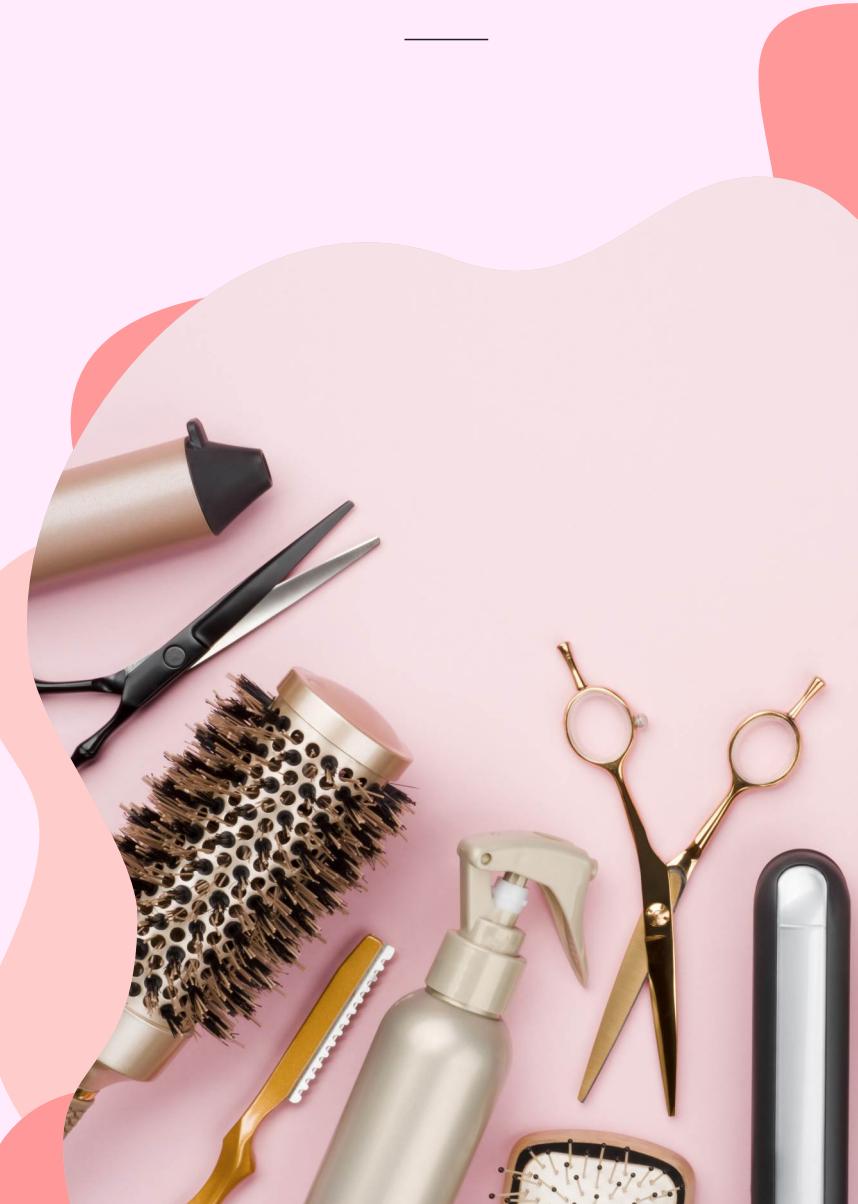
#9

Utilize as redes sociais para venda antecipada: Whatsapp, Tik Tok, Instagram e Facebook;

#10

Para todos os itens: Todo planejamento da venda antecipada deve ser debatido e definido junto a equipe de profissionais parceiros e descrito para conferência posterior de todos.

O engajamento de parceiros é fundamental;





CENTRAL DE RELACIONAMENTO
0800 570 0800



WHATSAPP
(63) 9 9971-2198



INSTAGRAM
SEBRAETO



FACEBOOK
SEBRAETOCANTINS



PORTAL SEBRAE
SEBRAE.COM.BR/TOCANTINS



A força do empreendedor brasileiro