

DEFINA SUA META DE VENDAS PARA O NATAL EM 4 PASSOS

O Natal está entre as principais datas para vários segmentos de mercado. Além de ser uma ótima oportunidade para as empresas, o período não se resume apenas à semana anterior do Natal.

Por isso, é importante pensar, com meses de antecedência, em todos os procedimentos para vender mais e conseguir bons resultados para a sua empresa. E, para isso, definir metas de vendas torna-se uma atividade primordial, pois possibilita a previsão de alguns fatores importantes, como o giro de estoque, por exemplo.

APRENDA EM 4 PASSOS

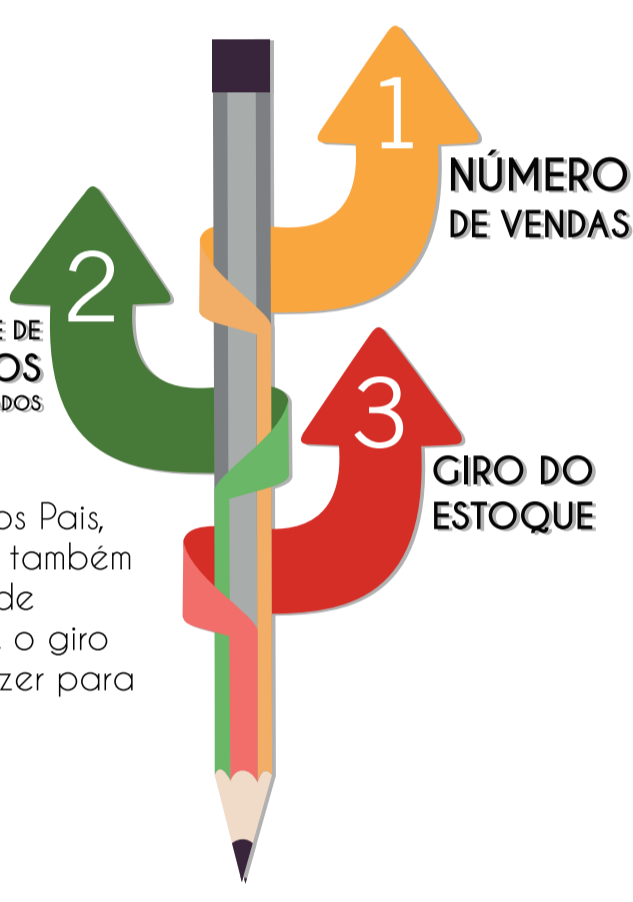
COMO A SUA EMPRESA DEVE
ESTABELECEER AS METAS DE VENDAS
PARA O NATAL E APROVEITE AO
MÁXIMO O QUE ESSA DATA
ESPECIAL TEM A OFERECER

LEVANTAMENTO E INDICADORES

O primeiro passo é identificar o que o Natal dos anos anteriores trouxe em número de vendas para o seu negócio.

Se sua empresa é recente, outras datas como Dia dos Pais, das Mães, das Crianças e Black Friday, por exemplo, também podem colaborar. Faça o levantamento do número de vendas, a quantidade de produtos comercializados, o giro do estoque e foque no que os indicadores têm a dizer para fazer a projeção da meta para o próximo Natal.

QUANTIDADE DE
PRODUTOS
COMERCIALIZADOS



O FATOR VENDA

Outro ponto fundamental é, ao definir as metas de vendas baseadas nas datas comemorativas anteriores, saber qual a capacidade de entrega e reposição dos produtos comercializados. Atenção: esse passo é fundamental no sucesso, pois a demora na entrega e falta de itens no estoque podem arruinar a imagem da empresa. Por isso, planeje-se para atender bem na venda, entrega e reposição.



ESTABELEÇA METAS REALISTAS JUNTO À EQUIPE

Se sua empresa possui um ou vários vendedores, estabelecer a meta para o Natal segue o mesmo caminho: algo realista que esteja de acordo com os dois passos anteriores.

META 1
DIVULGAR EM NOVOS
MEIOS DE COMUNICAÇÃO

META 2
DOBRAR AS
VENDAS EM RELAÇÃO
AO ANO PASSADO

META 3
CONQUISTAR
NOVO PÚBLICO

META 4
BALANÇO DE VENDAS

META 5
APROVEITAR O NATAL

Lembre-se que esta é uma data importante e com maior volume de negócios fechados para muitos segmentos, sua equipe deve estar motivada e empenhada para alcançar bons resultados.

O QUE SUA EMPRESA OFERECE?

Por fim, busque entender: qual é o diferencial de produto ou serviço que sua empresa pode oferecer no Natal? Ao conhecer seu mercado de atuação fica mais viável estabelecer uma meta de divulgação e trabalhar em cima da divulgação, apresentando o que o seu negócio tem de exclusivo e atingindo todas as metas estabelecidas.