



mercado
pago

Aproveite a data de **Dia dos Namorados** para aumentar as suas vendas

Nas datas sazonais o varejo como um todo se prepara para divulgar seus produtos e serviços de forma mais intensa. É importante você deixar **sua loja virtual preparada** para não perder as vendas desse período.

Segundo o superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano¹, “eventos sazonais são ótimos momentos para o empreendedor **divulgar seus produtos e serviços** de forma mais agressiva. O Dia dos Namorados traz desafios e oportunidades para o varejo, com a demanda levando o faturamento a uma variação positiva”.

Esse aumento de vendas não vem apenas dos presentes que serão trocados na data, mas também dos consumidores que aproveitam as datas sazonais e as promoções para comprar **itens para uso pessoal**. Este ano, 71% das pessoas² pretendem fazer isso.

Não perca mais tempo, prepare a sua loja online para a época mais romântica do ano com essas dicas que deixamos para você.



Antes de tudo, prepare o seu estoque

Confira como está o seu estoque e provisione suas vendas para não perder uma oportunidade por falta de estoque.

Em uma pesquisa² com os consumidores que utilizam **Mercado Pago**, as **categorias mais buscadas** para esse período são:



23% celulares



19% perfumaria



17% beleza e saúde



17% moda

Não se esqueça do aumento nos envios!



Nas vendas online, o **prazo de entrega é extremamente importante** e decisivo no momento da compra, já que nesses períodos há uma data limite para a entrega do presente. Então, tenha sempre um plano B para as suas entregas. Caso o seu fornecedor se atrase nos envios por não suportar a demanda com o aumento temporário dos pedidos.

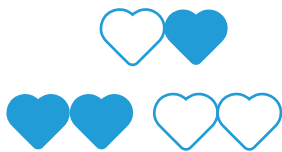
Valorize os pacotes dos presentes



Tenha **pacotes diferentes para os presentes**. É um diferencial deixar o seu produto pronto para ser entregue ao presenteado.

Como muitos consumidores estão procurando presentes com preço mais baixo, se preocupar em fazer uma embalagem elaborada para produtos com um custo menor valoriza as famosas “lembrancinhas” e você não perde o cliente.

Se você trabalha com serviços, é uma ótima época para rentabilizar



A venda de serviços nesse período também aumenta, pois muitas pessoas buscam oferecer **presentes incríveis** para os seus namorados.

Você pode, por exemplo, montar pacotes por gênero ou para que os casais usufruam juntos.



Ter pacotes focados por idade também pode ser um diferencial, como presentes para novos namorados a preços mais baixos, ou mais elaborados para casados de longo prazo que continuam comemorando a data.

Lembre-se de ser bastante criativo, pois os clientes procuram serviços e produtos personalizados que surpreendam o par.



É válido aproveitar a data para fazer **parcerias com fornecedores de outras categorias**, gerando mais apelo na venda e trazendo pedidos maiores para o seu negócio. Se você vende flores, por exemplo, que tal fazer parcerias com hotéis para decorações do local? Se o seu negócio é focado em serviços de SPA, você pode buscar parcerias com hotéis e restaurantes, com alguns combos infalíveis!

Ter um sistema eficaz faz a diferença



Confirme se o sistema que você usa em sua loja está **preparado para um aumento de demanda** e que seja confiável. Caso tenha **problemas frequentes** com o fornecedor desses serviços, cogite **trocá-los antecipadamente**, realizar testes e ter um **plano B** caso eles não funcionem.

Com tudo pronto, comunique os consumidores

Apesar das datas sazonais serem um período de grandes vendas, a concorrência é igualmente grande. É importante **reforçar os seus diferenciais** em relação aos seus concorrentes e mostrá-los claramente aos consumidores.

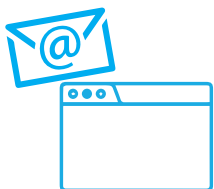


A homepage (página inicial) do seu site é a **sua vitrine**. Encante os consumidores, eles procuram por produtos e serviços que combinem com seu par e que sejam românticos. O lado afetivo ajuda como apelo de vendas. Mas não se esqueça de ser criativo para não fazer o mesmo que todo mundo!



Ajude o comprador a escolher o presente com uma categorização correta dos seus produtos. As pessoas são bastante indecisas na hora da compra, você poderá auxiliá-las separando as diversas opções disponíveis no site por gênero: “para ele” e “para ela”. Por exemplo, **Para ela:** sapatilhas, saias, bolsas e maquiagens e **Para ele:** sapatos, jaquetas, camisas e perfumes masculinos.

Divulgue os seus benefícios aos consumidores



Dispare e-mails sobre os benefícios da sua loja online incentivando a fidelização da sua base compradora; invista em mídia paga para alcançar novos consumidores; utilize redes sociais para impactar novos clientes; explore seus principais produtos e os mais buscados; faça comunicações personalizadas e segmentadas.

Faça promoções para incentivar as compras

Segundo pesquisa Ipsos encomendada pelo **Mercado Pago**³, comodidade (74%), preço (60%) e promoções (50%) são as principais motivações dos consumidores para compras online. Por isso, promoções são importantes para incentivar as compras.

1

Ofereça benefícios durante essa época, como **frete grátis** e **cupons de desconto**.

2

Em uma pesquisa feita com os compradores², 34% das pessoas pretendem gastar até R\$100 com o presente e 42% pretendem gastar entre R\$101 e R\$300.

3

Facilite o pagamento para os seus compradores e [ofereça o parcelamento sem juros](#). Este ano, 30% pagará parcelado no cartão de crédito apenas se for sem juros².

Fidelize seu cliente com um atendimento diferenciado



Prepare a sua equipe para dar suporte às dúvidas durante o processo de venda aos seus clientes. Treine o seu time de atendimento com todas as **novidades que implementou para a época**, como descontos, frete, kits promocionais e onde está divulgando cada comunicação. Quanto mais preparados eles estiverem, **conseguirão atender melhor e tirar todas as dúvidas**.

Não acaba por aqui: o pós-venda é extremamente importante

Mesmo depois que seu cliente já tiver comprado, você deve manter o **relacionamento saudável** para trazê-lo novamente para o seu site para futuras compras.

Se prepare para devoluções e **seja flexível**.

Agora vamos começar!

Sabemos que colocar tudo isso em prática é difícil, mas o **Mercado Pago** pode ajudar. Receba seus pagamentos com o **Mercado Pago** e concilie suas vendas em uma única conta:

- Mais controle no gerenciamento de suas vendas
- Mais segurança com equipe de prevenção a fraude do **Mercado Pago**
- Mais fluxo de caixa com [recebimento do dinheiro em 2 dias](#)⁴
- Mais vendas com o [fluxo de pagamentos reduzido](#)
- Mais fácil, utilizando as [soluções de frete](#), [cupons](#) e [parcelamento](#)

Boas vendas!



¹www.sebraesp.com.br

²Pesquisa realizada pelo **Mercado Pago** em maio de 2016. Base de 521 respondentes.

³Pesquisa Ipsos para **Mercado Pago** em outubro de 2014. Base de 2.000 respondentes.

⁴Para receber o dinheiro em 2 dias é necessário ser [Usuário Profissional](#). Para os demais vendedores, o recebimento é em 14 dias.