*Artigo

A sua loja está preparada para as vendas de Natal?

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), as vendas de Natal de 2017 devem movimentar R$ 34,3 bilhões no varejo, o que representa uma expansão de 4,3% em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar de a retomada ser lenta, o Brasil apresenta bons sinais de melhorias na economia e, consequentemente, na área de vendas.

Outro fator importante que impacta nos dados sobre a cadeia comercial é a melhora no índice de empregos formais. Em outubro, foram criadas mais de 75 mil vagas, de acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), realizado pelo Ministério do Trabalho. Mas será que, diante desses índices positivos, você, gestor ou lojista, está preparado para lucrar mais neste Natal?

O primeiro passo da montagem de uma equipe é fazer uma avaliação para identificar se esses profissionais têm as competências básicas fundamentais como disciplina, comunicação, criatividade, adaptabilidade e empatia. E, na hora de contratar, é fundamental apostar na capacitação, já que, assim como os efetivos, os vendedores temporários representarão a marca de sua empresa. Ou seja, o mau atendimento, o despreparo e a falta de informações sobre o produto ou serviço podem afastar o cliente.

Outro ponto que merece atenção é a estratégia de vendas. Ela precisa estar bem estruturada para direcionar todo o esforço e a comunicação de acordo com o seu público. Qual é o perfil de vendas do seu estabelecimento? A sua loja "faz muito de pouco" ou "pouco de muito"?

Vou explicar melhor: fazer "muito de pouco" significa vender muitos itens de pouco valor agregado – as famosas lembrancinhas. O ticket pode ser pequeno, mas a margem no volume torna-se alta. Dessa forma, prepare o seu estoque com grandes quantidades, pois, se o cliente entrar e não encontrar o produto que deseja, há grandes chances de ele não voltar mais.

No caso dos estabelecimentos que fazem "pouco de muito", as vendas são menores em relação à quantidade, mas são de alto valor agregado e o gestor ou lojista precisa ter a atenção para atrair os compradores certos. Geralmente, eles são mais exigentes, prezam pela qualidade e bom atendimento.

Outra dica interessante para atrair clientes, principalmente para as lojas que ficam em shoppings, é promover alguma bonificação como algum sorteio especial de Natal. Mais importante que qualquer promoção, porém, é ter em mente que o comprador deseja ter acesso ao que busca rapidamente. Portanto, organizar as gôndolas e vitrines também é essencial.

Carlos Cruz é diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas) – www.ibvendas.com.br

Diário da Serra®
O DIA-A-DIA DA NOTÍCIA
Propriedade da E. Tormes & Cia. Ltda - ME
ISSN 2238-6467
FUNDADO EM 11 DE NOVEMBRO DE 1996
Edição on-line desde 06 de setembro de 1997
ENDEREÇO
Av. Tancredo Neves, 1247-W, Parque Mansões • Tangará da Serra - MT CEP: 78300-000
Fone (65) 3326-4724 Fax 3326-6501
CIRCULAÇÃO
Tangará da Serra, Nova Olímpia, Denise, Arenápolis, Nortelândia, Nova Marilândia, Santo Afonso, Barra do Bugres, Campo Novo do Parecis e Sapezal.
Tiragem total: 1,5 mil exemplares
ADMINISTRATIVO
DIREÇÃO GERAL
Mano Reski
mano@diariodaserra.com.br
DIREÇÃO ADMINISTRATIVA
Silvana Tormes
silvana@diariodaserra.com.br
REDAÇÃO
DIREÇÃO DE JORNALISMO
Fabiola Tormes
CONTATO
redacao@diariodaserra.com.br
DEPTO. DE ARTES
Thiago L. Machado
Vitória Bertol
DEPARTAMENTO COMERCIAL
PUBLICIDADE E ASSINATURA
PUBLICIDADE LEGAL
GRÁFICA
E. Tormes & Cia Ltda-ME
Av. Tancredo Neves, 1247-W, Sala 02
CNPJ 14.048.123/0001-07
CONTATO
adm@diariodaserra.com.br
65 3326-4724
CENTRAL DO ASSINANTE: 65 3326-6501
www.diariodaserra.com.br
www.ds.jor.br

*Curtas

"Papai Noel dos Correios" presentes foram entregues

Funcionários das agências dos Correios de Tangará da Serra realizaram na tarde da última quarta-feira, 13, a entrega dos presentes da campanha "Papai Noel dos Correios". A entrega ocorreu e as crianças que receberam os presentes são alunos da escola Fausto Masson, no Residencial Barcelona. De acordo com Vanilce Figueiredo, representante dos Correios, as cartinhas foram feitas pelos alunos e, mais uma vez, a população tangaraense colaborou por meio da adoção dos pedidos. "Em cada cartinha, a gente sente realmente a ansiedade da criança, o sonho da criança e isso a gente passa também para que as pessoas se envolvam nesse projeto e a gente vê como a maioria da população abraça realmente, lê a cartinha, se emociona e tem o coração de ajudar, de adotar. É uma parceria muito interessante com a população da cidade e a gente vê a alegria e o resultado disso. É muito gratificante", avaliou.

Horário Natalino

A partir de hoje, o comércio tangaraense fica com suas portas abertas até mais tarde. Conforme estabelecido em convenção coletiva, as empresas atenderão em horário especial nesta quinta e sexta-feira, 14 e 15, até às 20h. Já neste sábado, 16, seguem também com esquema de horário especial, porém com atendimento até as 18h.

Vendas

O objetivo dos envolvidos, ao estender o horário de atendimento, é oportunizar um maior tempo de compra aos consumidores que, na maioria das vezes, não conseguem sair durante o dia em busca dos presentes. Vale ressaltar que o atendimento especial segue na próxima semana, porém até às 21h.

Indenização

A empresa de telefonia Oi S.A. foi condenada a pagar indenização no valor de R$ 6 mil a título de danos morais por má prestação de serviço. O caso aconteceu em Tangará da Serra, em 2013. Segundo consta do processo, a empresa teria instalado a linha de telefonia na residência da cliente e após 20 dias os serviços deixaram de funcionar.

Má prestação

Mesmo após várias tentativas junto ao atendimento da empresa e vários protocolos de atendimento, o serviço só foi reestabelecido quatro meses depois. O desembargador João Ferreira Filho, seguiu o entendimento do juiz ao vislumbrar mais que mero aborrecimento o tratamento e a má prestação dos serviços por parte da empresa.

*Bastidores da Política

Sem feira

O Município de Campo Novo do Parecis perdeu o recurso destinado à feira municipal. A declaração foi feita pelos vereadores Cicero do Santos (PMB), Milton Soares (PSB) e Renata Franco (PSDB). A emenda foi destinada pelos Deputados Federais Adilton Sachetti e Ezequiel Fonseca e aguardava apenas a conclusão do projeto.

Incompetência

"Eu venho acompanhando o caso da feira municipal desde o começo e o PIM, secretário de desenvolvimento econômico, é muito meu amigo, mas faltou competência, gestão pública e política, neste ato", desabafou o vereador Cicero. "Agora o município amarga a perca de mais de 600 mil reais".

E mais...

"Perdemos sim, além do recurso perdemos mais de dois anos de trabalho dos vereadores que foram a Brasília buscar incentivos financeiros para obras no nosso município. Ficamos tristes, os feirantes ficaram tristes, pois faltou competência e falta de gestão do prefeito, pois agora toda a esperança se foi", complementou.

Desinteresse

Também indignado, o vereador Milton afirmou que o Governo Municipal não tinha interesse em construir a feira no lugar onde ela já está instalada. "Isso é um descaso com a população e principalmente com os feirantes (...) todo este sonho foi por água abaixo por incompetência de gestão", conclui o vereador Milton Soares.

Espaço

Nilson Leitão questionou a reunião de Pedro Taques com o novo presidente do PSDB, Geraldo Alckmin, para debater questões envolvendo a comissão executiva estadual da sigla. Ele entende que o encontro servirá mais para estreitamento de laços, uma vez que questões como espaço partidário devem ser resolvidas no próprio Estado.

Visita

"A visita ao presidente nacional do partido sempre é boa, mas quem decide a vida no Estado é a direção local do partido. Não há ingerência de cima para baixo. Nunca houve", afirma o deputado federal. A reunião de Taques e Alckmin está marcada para a próxima semana e deve contar com a participação de outros governadores tucanos.

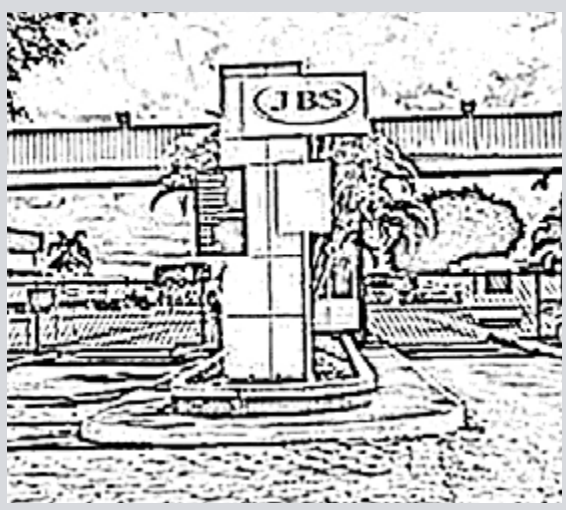
Executiva

A nova comissão executiva em Mato Grosso foi eleita em 10 de novembro, um mês antes da eleição de Alckmin na nacional. A legenda passou a ser presidida pelo ex-vereador por Cuiabá, Paulo Araújo. A definição da nova diretoria foi realizada sem a participação de Taques, que na época estava se preparando para uma viagem.

Descontente

Nos bastidores, o que se fala é que Taques ficou descontente com a composição e que por esse e outros motivos ameaçou deixar o partido. O governador, no entanto, nega e diz ter bom relacionamento com Paulo. No entanto, após tais desentendimentos, ainda não houve uma reunião da direção estadual para aparar as arestas.

JBS terá que devolver área ao Município de Brasnorte



A Justiça acolheu pedido do Ministério Público do Estado de Mato Grosso, formulado na Ação Civil Pública proposta inicialmente em face do Município de Brasnorte, Brasfrigo – Brasnorte Frigorífico Ltda, Jeremias Prado dos Santos, Quedima Maria Lopes, FR Participações Ltda e Paulo Sérgio Formigoni de Oliveira e determinou a devolução da área destinada à construção de frigorífico. A devolução é necessária pois as atividades industriais não foram iniciadas, razão pela qual o magistrado Victor Lima Pinto Coelho declarou o inadimplemento do TAC, impondo a penalidade de reversão do imóvel prevista no instrumento, fixando o prazo de 60 dias para a JBS/SA retirar os maquinários que ainda constam na referida planta, sob pena de multa diária de R$ 10 mil. No mencionado TAC, as empresas assumiram o compromisso de garantir a construção e o funcionamento de um frigorífico na cidade até 06 de novembro de 2015, o que não aconteceu.