*Artigo

Os Vendedores estão preparados para Vender o Natal?

O Natal está mais próximo do que imaginamos. Nos grandes Shoppings Centers do Brasil, as decorações natalinas já chegaram e as campanhas de vendas também. Tudo pronto para as vendas. Será? Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) o varejo terá um Natal com previsão de queda de 3,5% comparado ao ano anterior. Parece pouco, mas é muito para o comércio. Esta previsão afeta diretamente na produção dos produtos, contratações temporárias e até demissões. Todos são afetados, inclusive o consumidor que por causa da crise irá consumir menos. Importante lembrar que um dos grandes vilões são os impostos que podem chegar no caso de brinquedos em até 70% do valor do produto. Com previsões de quedas, o que mudar para enfrentar este período e vender ainda mais para o Natal?

Foco no seu time de vendas, com uma equipe preparada e motivada. Funcionários desmotivados e despreparados, desvendem! Com a perspectiva de queda os vendedores ficam desmotivados e com medo de perder o emprego. Sabem que existem muitos profissionais competentes e preparados procurando um novo emprego e um dos principais motivos é que muitas empresas fecharam e excelentes profissionais estão disponíveis no mercado. Acabou a fartura e a necessidade de manter profissionais "mais ou menos" trabalhando para atender nossos clientes. Tenha profissionais 100%!

Como avaliar se você tem um time preparado, responda essa pergunta de coaching: O que você e só você pode fazer de diferente para ter um time 100% preparado e motivado?

Aproveito para sugerir algumas ações para maximizar os seus resultados:

1º Exposição dos Produtos

O ambiente da loja e a exposição dos produtos são fatores importantes para atrair clientes e aumentar o consumo (ticket médio). Primeiro compramos com os olhos! Destacar produtos âncoras com condições especiais para atrair clientes é um diferencial competitivo. As grandes redes de supermercados sabem fazer a exposição dos produtos, compramos o que não precisamos por encontra-los com facilidade e com apresentações atrativas, na altura certa e com as condições que gostaríamos. E ainda, no caixa, tem as revistas, chocolates e etc; que também não precisávamos, mas pela facilidade compramos.

2º Prepare o seu Time de vendas

Na época de final de ano é comum as empresas contratarem funcionários temporários, aumentar a carga horária dos funcionários já treinados, mudanças nos horários e etc. São pequenos fatores que podem desmotivar os melhores e motivar os despreparados. Imagine o resultado!! Dá medo? Espero que sim! Manter o time motivado, ciente do que irá acontecer e com feedback que a empresa precisa e conta com o apoio de todos é essencial. Treinar os novos funcionários com antecedência e orientar todos para trabalharem em equipe é investir nas pessoas que trazem os resultados esperados, com condições de surpreenderem com as vendas.

3º Os Clientes

Muitas empresas esquecem do banco de dados de clientes. Enviar um e-mail, uma mensagem ou telefonar para lembrar os clientes das promoções, condições especiais de parcelamento e produtos diferenciados despertam o interesse pela compra. Precisamos ter os clientes sempre ao nosso lado. Se a sua loja quiser fazer diferente para fazer a diferença, envie uma mensagem poderosa, como por exemplo: "Sr. Jaques Grinberg queremos agradecer por ter visitado a nossa loja em 2015, para nós tê-lo como cliente é uma imensa satisfação. Para o Natal, esperamos que tenha uma nova experiência, aguardamos a sua visita."

4º Como aumentar o ticket médio por compra

O Vendedor Coach não vende, ajuda o cliente a comprar o que deseja e precisa. Através de perguntas de vendas, ajude o cliente a escolher os presentes certos e aumentar o ticket médio.

1ª Jaques percebo que você deseja agradar todos os seus familiares e amigos com os melhores presentes, eu gostaria de saber se escolher um presente adicional para o seu irmão Rafael, para se diferenciar do Felipe que é presente de amigo secreto, e ficar próximo aos perfumes dos outros irmãos, é uma forma de agradá-lo ou presenteá-lo com os presentes certos?

2ª Para a sua esposa a calça jeans é uma ótima opção, mas percebo que as esposas são surpreendidas quando recebem dois ou três pacotes de presentes. Temos algumas opções de acessórios com um investimento promocional que podem fazer a diferença, você prefere ver os cintos ou uma bolsa pequena para festas?

3ª Percebo que a camisa escolhida para o seu pai, é para quem trabalha com terno, ele deve ser um homem elegante. Escolher um par de meias para acompanhar o presente do seu pai é um diferencial ou uma forma de retribuir tudo que ele já fez por você?

4ª Muitos clientes voltam reclamando que esqueceram de comprar o presente da sogra e sabemos que é importante. Se você fosse escolher algo para a sua sogra, qual dos presentes que temos em nossa loja você escolheria?

Aproveite estas dicas, experimente e pratique!

Palestrante e Coach de Vendas, Jaques Grinberg

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
Maykon H. M. Campos
Guilherme Coutinho
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

Mais ajuda

Mesmo após a passagem do período mais crítico relacionado a falta de água em Tangará da Serra, o município continua recebendo ajuda. Nesta terça-feira, 8, chegaram dois caminhões pipa encaminhados pelo Exército Brasileiro para auxiliar na distribuição de água à população, ambos com capacidade para 15 mil litros. Essa ajuda foi solicitada pelo próprio prefeito Fábio Martins Junqueira ao comando do Exército em Cuiabá logo após a emissão do Decreto de Estado de Emergência. Os dois caminhões, segundo o coordenador da Defesa Civil de Tangará da Serra, Gilvane Mendonça de Lima, auxiliarão o Samae na distribuição de água diretamente nos bairros, uma vez que os caminhões só transportam água potável. Dessa forma, outros caminhões da Autarquia serão realocados para captação de água do Rio Sepotuba, trabalho que já vem sendo feito por outros 34 caminhões. Além desta ajuda, o Município receberá mais 300 filtros de água, doados pela Defesa Civil Estadual. Uma equipe irá nesta quarta-feira para Cuiabá para buscar os purificadores de água que serão repassados às famílias carentes.

Hospitais filantrópicos

O Ministério da Saúde liberou R$ 238,4 mil para qualificar, reforçar e ampliar os atendimentos hospitalares oferecidos pelas santas casas e entidades filantrópicas por meio do Sistema Único de Saúde (SUS) na região Centro-Oeste do Brasil. A verba será repassada diretamente, em parcela única, para as instituições contempladas.

Recursos

"Esses recursos foram arrecadados a partir dos concursos da Timemania realizados pela Caixa Econômica, que destina 3% da arrecadação total dos jogos, no ano vigente, para o SUS. É mais uma injeção de verba para investir nas entidades beneficentes, que representam um papel relevante e fundamental", destacou o ministro da Saúde, Ricardo Barros.

Mato Grosso

No Estado serão contemplados as unidades de Cuiabá: Associação Mato-grossense de Combate ao Câncer e Associação de Proteção à Maternidade e à Infância, além da Fundação de Saúde Comunitária, de Sinop; Associação Pró Saúde do Parecis, de Campo Novo; Associação Congregação de Santa Catarina, de Cáceres.

Mais

Receberão também o repasse, no valor de R$ 23.854,43 para cada, a Santa Casa de Misericórdia e Maternidade, e Associação Espírita Beneficente Paulo de Tarso, ambas de Rondonópolis; e Sociedade Hospitalar São João Batista, de Poxoréu. Já a nona unidade que receberá o recurso é a Santa Casa de Misericórdia de Catalão, em Goiás.

*Bastidores da Política

Convênio

O município de Tangará da Serra apresentou o projeto de Fortalecimento da Região Médio Norte. O objetivo do projeto seria de referendar o Hospital Municipal de Tangará da Serra como polo, considerando que o Município é o maior da região e por conta disso acaba recebendo pacientes das demais cidades.

Viabilidade

A proposta é boa, mas será viável? O questionamento surge pelo fato da crise ter se abatido também sobre o governo que não tem cumprido com suas obrigações, no que se refere aos repasses necessários a vários setores, inclusive a Saúde. Resta-nos a esperança de que o próximo ano, quando provavelmente o projeto será implantado tudo esteja melhor.

Azul em Tangará

A Azul iniciou as atividades em Barra do Barças com a inauguração do voo entre Cuiabá e o município, motivo de muita comemoração, especialmente do Governo do Estado. Nessa linha de expansão dos serviços pelo Estado, um site da capital fez uma entrevista exclusiva com o secretário-adjunto de Desenvolvimento do Turismo, Luiz Carlos Nigro.

Tangará

Nesta entrevista Nigro tratou especificamente sobre Tangará da Serra, ocasião em que revelou que o voo da Azul que ligará Cuiabá a Tangará da Serra deve demorar no mínimo dois anos para começar a ser operado. Outro ponto questionado, da capital mato-grossense a Cáceres, o secretário afirmou que pode ter início em até oito meses.

Mais dois anos

"Em Tangará da Serra precisaremos de no mínimo dois anos para conseguir levar um voo para lá. Temos de realizar algumas adequações no aeroporto, é necessário um esforço maior. Cáceres deve ser contemplada em até oito meses, eu acredito. O terminal lá está mais bem estruturado que o de Tangará", comentou o secretário.

Adequações

Sobre a situação de Tangará, ele explica que "lá ainda precisa de muita coisa. Existe o aeroporto, mas é necessária muita infraestrutura. Precisa de pista apta, carro de bombeiro, sinalização, radares, telecomunicações, terminal de embarque e desembarque, estacionamento. É uma série de exigências que a Anac faz para liberar voos regulares".

Saúde Fluvial I

O presidente da Assembleia Legislativa de Mato Grosso, deputado Guilherme Maluf, está trabalhando para viabilizar a construção da primeira Unidade Básica de Saúde Fluvial (UBSF) do estado, que oferecerá atendimentos médicos e odontológicos à população ribeirinha dos municípios de Poconé, Barão de Melgaço e Cáceres.

Saúde Fluvial II

A construção da UBSF será realizada através de parceria entre os governos federal, estadual e municipal e já deveria ter sido iniciada. No entanto, o município de Poconé ainda não deu início ao processo licitatório. A obra de construção de unidade fluvial custará R$ 1,9 milhão, sendo R$ 1,7 milhão do Governo Federal e R$ 200 mil de contrapartida do Governo do Estado.

Governo busca desenvolvimento da economia por meio de hidrovias

Com o objetivo de conhecer os portos e empresas da América do Sul interessadas em importar produtos de Mato Grosso por meio de uma rota hidroviária, o vice-governador, Carlos Fávaro, integrou um grupo que esteve na Argentina, ente os dias 3 e 5 de novembro. A intenção é colocar em prática a relação comercial de Mato Grosso com o país por meio da construção da Zona de Processamento de Exportações (ZPE), em Cáceres, e a reativação do Porto, no mesmo município, que está paralisado há cerca de seis anos. A expectativa é facilitar a exportação de grãos, produtos têxteis, de base florestal, entre outros. O presidente da Associação Pró-Hidrovia Paraguai - Paraná (APH), Vanderlei Reck Júnior, que também integrou o grupo, avaliou como muito importante a visita feita à Argentina. Por ser o final da navegação do rio Paraguai-Paraná, existe tanto a opção de comercializar com as indústrias de lá, como de fazer o transbordo para o resto do mundo.