



É PRECISO PLANEJAMENTO CUIDADOSO

BLACK %
% FRIDAY

5 DICAS PARA OS MICRO E PEQUENOS NEGÓCIOS GANHAREM DINHEIRO

Na avalanche de promoções trazidas pelas gigantes do varejo durante a Black Friday, os micro e pequenos negócios têm que ser audaciosos para aproveitar um dos maiores eventos de liquidação do comércio, que este ano ocorre no dia 27 de novembro.

Seja para organizar o estoque, pensar em promoções ou trabalhar com ações de divulgação, é preciso planejamento cuidadoso que garanta bons resultados e evite erros que desgastem a marca. Além de todos os pequenos detalhes, a edição de 2020 traz mais um complicador: a pandemia da Covid-19.

Para Reginaldo Stocco, CEO da vhsys, empresa que fornece sistema de gestão empresarial na nuvem, o momento pode ser a grande oportunidade para os lojistas, já que os consumidores estarão muito mais dispostos a comprar produtos pela internet e a navegar por horas para caçar as melhores promoções. Uma boa oportunidade para lojas recuperarem parte do prejuízo e um desafio para quem não estava habituado a vender online.

"Neste ano os brasileiros estão fazendo mais compras online, o que dará um gás no faturamento. Mas quando falamos em micro e pequenos negócios, precisamos pensar que as equipes geralmente são mais enxutas, a estrutura é menor e fica mais difícil pensar em pequenos detalhes, tudo ao mesmo tempo. Por isso, é bom seguir algumas regras para aproveitar todos os benefícios que o evento traz", aconselha.

De acordo com Stocco, algumas das principais dicas para vender de forma organizada são: analisar e organizar estoque, definir frete e entrega, organizar o uso de redes sociais para venda, criar promoções, definir formas de pagamento, mensurar resultados e utilizar software de gestão.

"É necessário pensar na infraestrutura física e virtual para receber tanta demanda. Quem vende por e-commerce sabe que sites podem ficar lentos durante um pico de acesso, o que prejudica a experiência do consumidor. Portanto, não deixe sua página muito pesada e procure montá-la da forma mais simples possível", diz.



Veja cinco dicas de como o micro e pequeno negócio pode se preparar para a Black Friday 2020:

1 Infraestrutura e estoque (físico ou virtual) – Se você tem loja física ou virtual, é necessário pensar na infraestrutura para receber tanta demanda. Utilize softwares ERP para fazer o gerenciamento, treine os vendedores, organize o estoque para saber exatamente quais produtos receberão descontos, tudo para não prejudicar seu caixa no final da ação. Para isso, faça um levantamento do que há em estoque e defina o que precisa ser vendido mais rapidamente.

A ideia é fazer promoções interessantes com os produtos mais desejados pelos clientes, mas a Black Friday é também a melhor oportunidade para vender aqueles itens que não têm muito giro e estão parados na sua loja. E atenção: certifique-se de que o produto que você quer oferecer tem boa quantidade no estoque. Diversas lojas colocam o produto para a venda e depois alegam não poder entregar. Planejamento é sempre o ideal, mais do que o preço.

2 Preço e promoção – Estude a porcentagem dos descontos que serão oferecidos. Analise a margem de lucro e negocie parcerias com os fornecedores. Em uma data em que as vendas crescem fora da curva, é preciso ter controle de seus custos para saber se vale a pena oferecer aquele desconto. Se você trabalha com margens apertadas, avalie os prós e contras antes de participar da Black Friday. Caso não possa diminuir preços, pense em promoções, como parcelamentos sem juros, compre um, leve dois ou brindes.

3 Formas de pagamento e frete – Não fique refém de uma única solução para os possíveis problemas de frete, pagamento e entrega. Saiba contornar imprevistos tendo mais de uma máquina de cartão ou computadores, por exemplo. Outra dica é ter mais de uma transportadora para fazer entregas fracionadas.

4 Navegabilidade – Melhore a experiência do cliente. Especialmente em um e-commerce, é comum que sites fiquem lentos durante um pico de acesso, o que prejudica a experiência do consumidor. Portanto, não deixe sua página muito pesada e procure montá-la da forma mais simples possível. Contrate softwares ERPs, como o da vhsys, pois eles já vêm com as lojas virtuais nativas, com temas prontos, facilitando a montagem da loja, sem a necessidade de contratar terceiros para o layout.

5 Pós-venda e mensuração de resultados – Depois de efetuar a venda, não esqueça de acompanhar o cliente no pós-venda. Aproveite para entrar em contato, seja por telefone ou email, e pergunte se o produto chegou ou corretamente, se o consumidor teve algum problema ou até mesmo ofereça cupons de desconto para uma nova compra.

A Black Friday pode ser um bom evento para vender mais, mas pode servir também para fidelizar clientes e conquistar novos consumidores. Além disso, analise se o evento foi benéfico para o seu caixa. Isso ajuda a ter mais controle não somente na Black Friday, mas em outros grandes momentos do comércio, como Natal e Dia das Mães.

Para ajudar os pequenos negócios, a vhsys também fará uma série de lives para ensinar sobre criação de campanhas de venda, promoções, criação de lojas virtuais, planejamento de estoque, entre outros assuntos. As inscrições podem ser feitas em: (<https://materiais.vhsys.com.br/juntoseconectadosaovivo>). Além disso, a empresa está oferecendo 50% de desconto no plano anual do software de gestão. Com isso, os clientes podem abrir sua loja online gratuitamente, sem limite de quantidade de itens para venda, com layouts prontos e configurados.

