

RESUMO ROTEIRO 14

FORMAS DE DIVULGAÇÃO PARA VENDER MAIS_CONTEÚDO_MERCEARIA

Você sabe como fazer ações de divulgação que podem impulsionar as vendas da sua mercearia? Veja nesse vídeo algumas dicas do que fazer para que seu ponto de venda tenha todos os elementos necessários para atrair mais clientes e com isso, aumentar as vendas.

O primeiro passo é: TER UMA LOGOMARCA E UM NOME

Identidade visual e cores

Para começar, o primeiro passo deve ser a criação de uma identidade visual simples para seu negócio. Para isso, você pode procurar uma empresa parceira. Converse com a sua rede de contatos, às vezes você pode conhecer alguém que faz um preço legal, ou até mesmo, troque o serviço por produtos.

Na definição da logomarca estabeleça um conjunto de cores para usar junto com ela. Esses dois pontos juntos serão usados nos materiais de comunicação e é algo fundamental para que você faça uma divulgação eficiente. Na definição das cores você pode levar em consideração as seguintes dicas:

- Os tons quentes e vibrantes, como o laranja, vermelho e amarelo são cores alegres que, em geral, reforçam a ideia do promocional. Então, se um dos seus diferenciais for o preço, pode ser uma boa pedida.
- Já cores frias, como o azul ou verde, transmitem calma e segurança.

Defina um nome para o seu negócio

Se você ainda não escolheu o nome da sua mercearia, aproveite para definir. Você pode usar seu nome ou sobrenome pessoal, ou escolher um outro da sua preferência. O importante é cuidar para que não exista outra com o mesmo nome que a sua.

Faça uma lista de ideias com todos os nomes que vierem à sua mente e vá anotando, sem se preocupar se é muito bom ou não. Depois, vá eliminando os que você menos gosta. Se precisar de ajuda, chame amigos para votar ou alguém que você sabe que possa te aconselhar nisso.

O segundo passo é: ter um ponto de venda bem sinalizado e fácil de ser identificado pelos clientes.

É importante que a fachada da sua mercearia seja caprichada: com a sinalização adequada e uma logomarca bem exposta. Lembre-se: a fachada é a cara do seu negócio. E aí, quando uma divulgação com panfletos, por exemplo, começar a circular, as pessoas identificarão o seu negócio com facilidade. Tenha cuidado para não exagerar na sinalização.

Dica importante: busque a prefeitura da sua cidade e pergunte sobre a lei que regulamenta as fachadas dos estabelecimentos comerciais. Cada cidade possui uma legislação, muitas vezes diferentes umas das outras. Fique atento.

Meios de comunicação para mercearias

Bom, agora você já sabe o básico: Logomarca, a importância da fachada e a sinalização da sua mercearia, então está na hora de conhecer alguns meios de comunicação e possíveis ideias para você divulgar seu negócio e atrair mais clientes.

1. Calendários

Calendários são uma excelente ideia, porque normalmente o cliente usa esse brinde em um local visível da casa, fazendo com que sua marca seja sempre lembrada.

2. Carros de som

Os carros de som também podem funcionar, principalmente em bairros residenciais. Você não precisa investir tanto, pois a área de cobertura é pequena e você pode escolher exatamente onde o carro irá passar. Para carros de som também é necessário consultar a legislação local para saber o que pode e o que não pode.

3. Panfletos e revistinhas

Você pode fazer a impressão de panfletos ou revistinhas com as promoções da semana e entregar em sinaleiros e residências que sejam próximas a sua mercearia.

4. Degustação de produtos;

Veja com seus fornecedores se algum deles oferece esse tipo de serviço, você pode conseguir expositores e até funcionários gratuitamente. Além disso, a

degustação de alimentos no seu ponto de venda proporciona uma experiência impactante para seu cliente e conseqüentemente melhora a visão que público tem em relação à sua marca.

5. Sorteios de cestas

Em dias comemorativos, como Dia das Mães, Páscoa, Dia dos Namorados ou Natal, você pode fazer algumas cestas com produtos e sorteá-las entre seus clientes.

6. Parcerias de divulgação com outros negócios do bairro

Procure por empresas que não sejam exatamente do seu ramo, mas que tenham bastante circulação de pessoas e funcionários. Você pode colocar seus panfletos e materiais de divulgação nesses locais e também ajudá-los a divulgar o negócio deles na sua mercearia. Você também pode deixar na portaria de prédios de apartamentos.

7. Promoções

Que tal utilizar algumas promoções para promover a mercearia e atrair o público? Uma boa promoção faz os clientes irem até o seu negócio, e muitas vezes, comprarem mais coisas além do produto que está na promoção.

Bom, agora você já sabe o passo a passo para fazer uma ótima comunicação em seu negócio! Saiba que divulgação não é gasto, é um investimento. Um investimento que quando bem feito, se paga sozinho. Por isso, que tal colocar em prática as técnicas que aprendeu e fazer uma divulgação para decolar as vendas da sua mercearia? Boa sorte!