

**PARTICIPE DA**

# **SEMANA DO BRASIL**

**DE 3 A 13  
DE SETEMBRO**

**Todos juntos com segurança pela  
retomada e o emprego**

**Confira passo a passo para queimar seu  
estoque, movimentar sua loja e garantir  
lucro na Semana do Brasil.**

FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL  
E EMPRESARIAL

**ACE**  
**OURINHOS**

# 1 - TENHA SEMPRE NOVIDADES

## PRODUTOS QUE ESTÃO NA MODA VENDEM MAIS!

O primeiro passo para conquistar um **BOM DESEMPENHO DE VENDAS** na Semana do Brasil é **TER PRODUTOS DE ALTA PROCURA** no seu portfólio.

Por isso, entenda quais são os itens mais buscados pelo público da sua loja e acompanhe o que a concorrência está fazendo. Ao incluir mercadorias estratégicas no seu catálogo, você conseguirá atrair muito mais clientes e, assim, aumentar as vendas!



## 2- CRIE OFERTAS DE QUEIMA DE ESTOQUE

**LIMPE SEU ESTOQUE ANTIGO E GARANTA FLUXO DE CAIXA PARA ADQUIRIR NOVIDADES.**

Aproveite a **SEMANA DE LIQUIDAÇÕES** para queimar produtos que estão parados a muito tempo no seu estoque, que não são mais novidades ou da estação e **GERE MOVIMENTO DE CAIXA** para que possa investir em novidades.



### 3- USE UM CHAMARIZ

- **Compre um o segundo é grátis**
- **Ganhe 50% de desconto na segunda peça**
- **Limpa estoque**
- **Desconto Progressivo**

Toda boa promoção tem que ter um chamariz. Se você **QUER SE DESTACAR** na Semana do Brasil, **PRECISA OFERECER DESCONTOS** realmente bons – do contrário, os consumidores irão procurar outra loja.

Para isso, sugerimos que você aplique grandes descontos em produtos estratégicos.

Analise seus produtos e veja qual dessas promoções se enquadra melhor no seu negócio.



### 4- ANALISE AS FORMAS DE PAGAMENTO

- Cartão de crédito
  - Parcelamento facilitado
- Ou a vista com desconto maior

**AS PROMOÇÕES PODEM ESTAR VINCULADAS A UMA FORMA DE PAGAMENTO.**

Assim você garante que a loja não tenha mais produtos parados e ao mesmo tempo verba para a compra de novidades para a nova estação.



## 5- Decore sua loja

A decoração indica a quem está passando que algo novo está acontecendo e trás novos clientes.

Esse item muito importante na hora de fazer sua promoção, invista em:

- Arcos de bexiga
- Bandeiras
- Varal de bandeirinhas
- Decorações com as cores do país.



Neste ano não teremos o desfile cívico, mas vamos juntos comemorar a Independência do Brasil garantindo a nossa liberdade e independência financeira.

## 6- USE E ABUSE DAS REDES SOCIAIS

Intensificar a **DIVULGAÇÃO ONLINE** via redes sociais, site e whatsapp é primordial para que mais pessoas saibam que a sua loja estará em promoção.

No site da Semana Brasil você encontra disponível vários templates de **ARTES PRONTAS GRATUITAS** para que possa colocar a sua marca e divulgar em suas redes.



Se você ainda não tem loja online entre em contato com a **ACE** e saiba como montar a sua

## 7- AUMENTE SEU TICKET MÉDIO

### INVISTA NA VENDA DE COMBOS E COMBINAÇÕES

Oriente sua equipe de vendas e organize seus estoques para **OFERECER PRODUTOS COMPLEMENTARES** aos ofertados com descontos mais significativos, assim você agregar mais itens a cada compra, e amplia o seu ticket médio.



## 8- ANUNCIE EM DIFERENTES CANAIS DE VENDA

Seja através das redes sociais e pelos meios de mídia off-line, como: **Rádios | Jornais | Folhetos | Outdoors**

Ao expor seus produtos em mais de uma vitrine – seja ela física ou virtual – você aumenta muito as chances de venda.



## 9- NOSSA ÚLTIMA DICA É: SIGA SE PROTEGENDO

Siga protegendo você, seus colaboradores e clientes.

Tenha álcool em gel 70%

Exija o uso da máscara

Restrinja o acesso a 40% de acordo com decreto



FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL  
E EMPRESARIAL

**ACE**  
**OURINHOS**

 (14) 3302-3300

Av. Altino Arantes, 589 Centro - Ourinhos/SP

 Ace Ourinhos  aceourinhos  Ace Ourinhos