



GUIAS PRÁTICOS #CRESCERDIGITAL

#CrescerDigital ajuda-o passo a passo a reactivar a sua empresa e a descobrir novas formas de chegar aos seus clientes. Pomos à sua disposição 8 guias com conselhos práticos e ferramentas fáceis de implementar:

GUIA 1: Mantenha o seu negócio activo

GUIA 2: Faça gestão eficaz das encomendas e entregas

GUIA 3: Organize as suas finanças

GUIA 4: Mantenha a sua empresa organizada

GUIA 5: Como tirar partido das diferentes formas de pagamento

GUIA 6: Crie produtos e promoções atractivos para os seus clientes

GUIA 7: Boas Práticas Ambientais na sua empresa

GUIA 8: Contribua para a igualdade de género na sua empresa



Este ícone significa que tem à disposição ferramentas de apoio que lhe permitirão pôr em prática o guia. Encontram-se no final do documento.



GUIA 6:

CRIE PRODUTOS E PROMOÇÕES ATRAENTES PARA OS SEUS CLIENTES

Em tempos difíceis, há necessidade de desenvolver estratégias inventivas para permanecer na empresa. Este guia rápido fornece dicas sobre como desenvolver produtos e promoções que apelem aos seus clientes.

1

CONHEÇA OS SEUS CLIENTES



Conheça os interesses dos seus clientes. Pode relacionar-se melhor com eles e atrair novos clientes para sustentar e aumentar as suas vendas. **Ver Anexo 1.**

Utilize a ferramenta do **mapa de empatia** para o ajudar a traçar e compreender o que o seu cliente quer para que possa ganhar a sua lealdade. Tudo o que precisa de fazer é prestar atenção e ouvir.

Ver Anexo 2.

Onde obter a informação para o mapa de empatia? Aprenda a ouvir e observar, pode fazê-lo na sua loja ou através das redes sociais.

2

PENSE EM FORMAS DE FACILITAR A VIDA AOS SEUS CLIENTES



Faça isto através de coisas simples que tornem experiência do cliente com a sua empresa uma boa experiência para que eles voltem. **Ver Anexo 3.**

Imagine coisas simples e práticas que podem fazer os seus clientes felizes. Serviços tais como entregas ao domicílio, lavagem antecipada de legumes e fruta, alguém para ajudar a transportar as compras.

Disponibilizar diferentes opções de pagamento é também uma vantagem para os seus clientes.

Ver guia 5: Como tirar partido dos diferentes métodos de pagamento.


Pense nas tarefas diárias que as pessoas não gostam de fazer, tais como pensar no que fazer para o almoço e ter as receitas prontas com produtos embalados.


Identifique as suas competências e relacione-as com as necessidades dos seus clientes.


3

OFEREÇA PROMOÇÕES EFICAZES E ATRACTIVAS



Desenvolva um produto ou promoção é fácil, por exemplo, vender as batatas já lavadas e descascadas, empacotar produtos que se complementam uns aos outros, tais como máscaras faciais e luvas. Ver Anexo 4. 

Estabeleça promoções com produtos sazonais ou que correspondam a costumes e tradições. Por exemplo, produtos para preparar pratos tradicionais. Ver Anexo 5. 

Prepare kits de limpeza e desinfecção incluindo detergente, álcool, lixívia e toalhetes descartáveis. Ver Anexo 6. 

Ao fazer promoções, pense nos produtos que são muito procurados e associe-os aos que não vendem tão bem, para que os possa vender.

Disponha os produtos que geram mais lucro nos locais mais visíveis da loja.


Se possível, faça com que o seu produto conte uma história, por exemplo, destacar a origem dos produtos, se comprar directamente a um produtor.

Responda a estas questões colocando-se no lugar dos seus clientes: Irão comprar isto? Porque comprarão isto? Estarão realmente dispostos a pagar por isto?

4

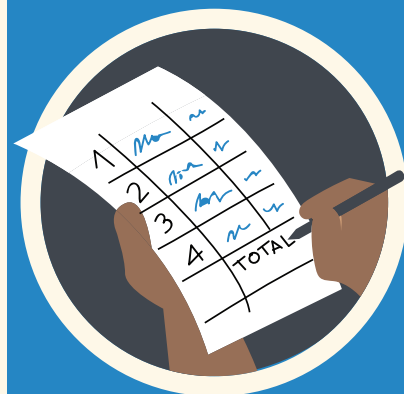
DETERMINE O PREÇO



Calcule os custos associados ao produto ou promoção (matérias-primas, embalagem, factores de produção, publicidade, mão-de-obra, embalagem e custos de entrega se for fornecida entrega ao domicílio) **Ver Anexo 7.** 

Veja o que a concorrência está a fazer e o preço a que estão a vender.

Fixe um preço sempre acima dos custos de produção e semelhante ao da concorrência.



5



LANCE NO MERCADO O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL



Lance a sua promoção o mais rapidamente possível, se forem necessárias correcções, pode melhorá-la quando já estiver a decorrer.

Aproveite as datas festivas e celebrações, como o Dia da Mãe. Faça-o com pelo menos 2 semanas de antecedência dessa data especial. Avalie a forma como os seus clientes estão a reagir e faça reajustamentos, se necessário.

Nunca haverá condições ideais para lançar um produto ou promoção, por isso o melhor dia para começar é hoje.

6

OUÇA O QUE OS SEUS CLIENTES TÊM A DIZER SOBRE O PRODUTO OU A PROMOÇÃO

Esteja receptivo a todos os tipos de feedback dos seus clientes. Pense nisso como conselhos gratuitos para si, uma vez que o ajudarão a melhorar o seu produto ou promoção.



7

ENTRE EM ACÇÃO!

Quando tiver encontrado uma combinação vencedora de produto, preço e clientes, divulgue-a através dos seus contactos, coloque cartazes e use todas as formas que conhece para informar os seus clientes sobre o assunto. **Ver Anexo 8.**

Ver Guia 1. Mantenha o seu negócio activo.

Se não funcionar, identifique áreas a melhorar, reinvente e tente de novo. **Ver Anexo 9.**



FERRAMENTAS DE APOIO

Descarregar a ferramenta clicando sobre o nome do anexo.

ANEXO 1: [Vídeo mapa de empatia](#)

ANEXO 2: [Mapa de empatia](#)

ANEXO 3: [Percepção de valor](#)

ANEXO 4: [Vídeo como criar promoções](#)

ANEXO 5: [Exemplos de produtos que pode oferecer na sua loja](#)

ANEXO 6: [Cabazes de produtos e promoções](#)

ANEXO 7: [Vídeo para determinação de preços](#)

ANEXO 8: [Vídeo de acção massiva em vendas](#)

ANEXO 9: [Folha com informações sobre a empresa](#)

Aceda a todo o conteúdo e ferramentas editáveis na seguinte ligação:

<https://ao.undp.org>



GUIA 6:

CRIE PRODUTOS E PROMOÇÕES ATRAENTES PARA OS SEUS CLIENTES

Passos a seguir

