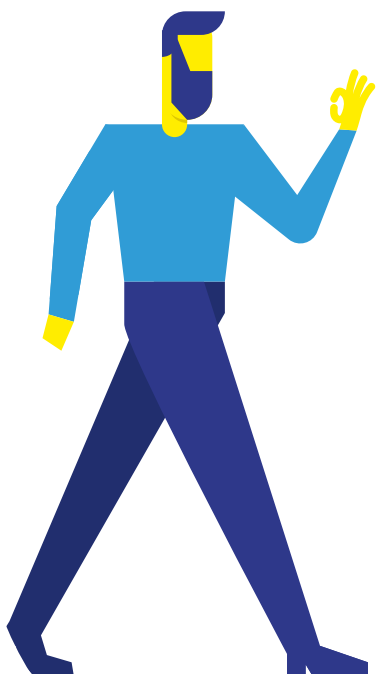


// 7 DICAS INCRÍVEIS PARA SUA LOJA DE PISCINA //





1

CONTROLE TOTAL DO ESTOQUE

A primeira dica que vamos te dar é: programe-se. Cada época do ano exige um estoque diferente, você deve lembrar sempre de como as vendas aumentam no verão e diminuem um pouco no inverno, então fique atento, o seu estoque não pode estar nem cheio demais, muito menos vazio.

Estoque vazio: é falta de preparação e planejamento e isso transparece para o cliente, certamente, o cliente gosta de encontrar tudo aquilo que procura, então estude suas vendas, tenha controle do seu faturamento e programe-se para os meses de verão, faça os pedidos com antecedência e com isso, otimize seu tempo.

Estoque cheio: saiba até onde você pode ir, se estiver com muitos produtos na loja, em um momento de baixa demanda, isso significará prejuízo financeiro.

Mas e como saber a quantidade certa para comprar? A verdade é que não existe uma receita de bolo, o ideal é você fazer alguns testes no seu primeiro ano, e ao longo dele, anote tudo, suas vendas, seus pedidos, assim você estará super preparado para o próximo ano, e conseqüentemente vendendo muito mais!



2

INVISTA EM MARKETING

Quem não é visto, não é lembrado, certo? Então invista em um profissional de marketing, crie uma identidade visual para sua loja, algo que descreva com o que você trabalha e também que mostre o que sua loja tem de melhor, pode ser o atendimento, a variedade de produtos, ou até mesmo um cafézinho cortesia!

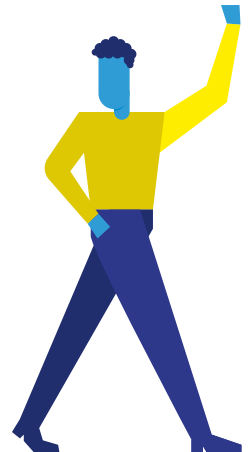
O profissional da área vai gerenciar suas redes sociais, afinal, você precisa estar nas redes, apesar do mercado de piscina estar em constante crescimento, é bastante competitivo, e você pode se destacar facilmente comunicando-se com os seus clientes, mostrando o dia a dia da sua loja, mostrando seus produtos e estimulando que as pessoas interajam com você e por fim, que visitem sua loja e compre seus produtos!



PÓS VENDAS 3 É A GRANDE SACADA

Você pode e deve ter um atendimento diferenciado, e isso inclui o pós vendas, a satisfação do cliente é algo que não se compra, se conquista com muito esforço, e um cliente satisfeito é venda recorrente, ele voltará a comprar de você e também indicará sua loja para seu ciclo de amigos e conhecidos!

Por isso, sempre que surgir algum problema, resolva-o da melhor forma possível, mostre-se interessado em ajudar seu cliente, foque na solução do seu problema. E mesmo quando não há problemas, você pode se destacar no pós vendas, se comunicando com o cliente para saber se a instalação do produto que você vendeu ocorreu corretamente, inclusive você pode estimular o seu cliente a te dar um feedback sobre a compra, quando o retorno for positivo, e se o cliente autorizar, você pode compartilhá-lo nas suas redes sociais, caso o retorno seja uma crítica, utilize-a para seu próprio crescimento e aprimoramento da sua loja!



4 ORGANIZE SUA VITRINE



A sua loja é a sua vitrine, seu cartão de visita, procure deixar esse ambiente acolhedor e agradável, e isso não significa que você precisa investir em decoração, o que estamos enfatizando aqui é a limpeza e organização. Suas prateleiras estão atrativas? Foque nisso! Existem muitos produtos que vendem primeiro pelos olhos, depois pela necessidade, é o caso de boias, de leds e até de piscinas.

Iluminação também ajuda o ambiente a ficar mais agradável, faça o seu cliente ter vontade de estar dentro da sua loja, isso também inclui ser comunicativo e receptivo.

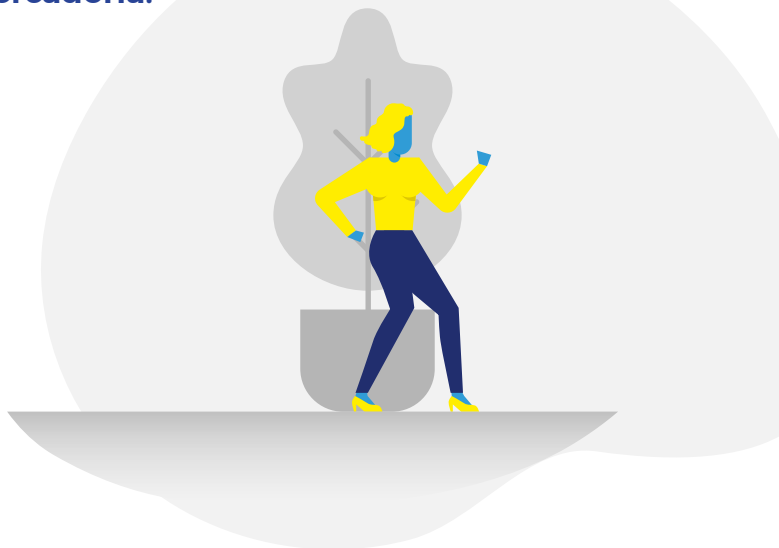




5 PRODUTOS DE QUALIDADE

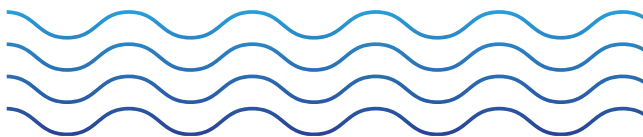
Invista em produtos de qualidade, com o crescimento do mercado, e a busca por produtos com durabilidade e qualidade, não há mais espaço para aventuras, invista em produtos com garantia de retorno. Estamos há 10 anos consolidados no mercado de acessórios para piscina, somos referência no mercado nacional e estamos em expansão no mercado internacional, exportando para vários países da América Latina!

Dispomos de ferramentas e máquinas com tecnologia avançadas, contamos com os melhores profissionais para projetar e também dar vida aos produtos, alcançando sempre alto padrão de qualidade e modernidade. Nossos setores vão desde a criação até a entrega da mercadoria.



6

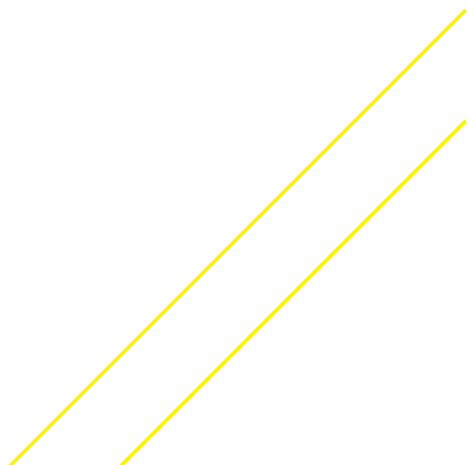
FLUXO DE CAIXA



O seu fluxo de caixa não deve ser uma assombração na sua vida, caso você esteja começando neste ramo, organize-se em uma planilha. Anote todos os seus gastos e também seus custos, assim, você conseguirá enxergar pra onde está indo o seu dinheiro e também quanto está entrando, conseguindo assim calcular facilmente a sua margem de lucro.

Não esqueça de separar a conta profissional da sua conta pessoal! Isso é muito comum e muitas vezes é o que impede muitos lojistas de crescer, você precisa ter dinheiro em caixa para quando precisar investir em estoque e até mesmo para algum imprevisto.

O ideal é que você contrate uma assessoria contábil para te ajudar em todas as finanças e também na parte burocrática da empresa.



VARIEDADE DE PRODUTOS

7

Tenha uma certa variedade de produtos em sua loja, pense naqueles produtos indispensáveis para limpeza e manutenção de piscina, mas também pense em acessórios de lazer, que normalmente são bastante procurados.

LEDs são opções incríveis para incrementar e embelezar a piscina do seu cliente, mas iluminar a piscina não é só uma questão de estética, é também uma questão de segurança, pois um ambiente iluminado diminui os riscos de acidentes com crianças e animais, e inibe a presença de invasores.

Nossa linha de LED é completa, dispomos também de caixas de comando de vários tipos, a mais procurada é a de comando rítmico, com ela você pode sincronizar os LEDs da sua piscina de acordo com a música que está tocando na sua área de lazer, incrível e certeza de sucesso de vendas, não é?



SE VOCÊ QUER TER SUCESSO E AUMENTAR SUAS VENDAS, NÃO PERCA MAIS TEMPO, SOLICITE ATENDIMENTO DE UM DOS NOSSOS REPRESENTANTES!

Faça seu pedido e tenha produtos de qualidade nas prateleiras de seu estabelecimento! Acredite no seu negócio, invista em produtos com garantia de retorno!



Rua Itajaí, 1220 / Bairro Limoeiro / Brusque-SC / 88356-305
(47) 3350-3770 / (47) 3252-1477
vendas@brustec.com.br / www.brustec.com.br