

# Dia dos NAMORADOS

Uma oportunidade para o comércio frente à pandemia, o Dia dos Namorados aquece o setor ao favorecer a aproximação e a demonstração de afeto neste momento de distanciamento social.

Para apoiar sua empresa nas estratégias de venda, confira alguns indicadores da pesquisa elaborada pela área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG, entre 10 e 14 de maio, com os empresários mineiros.

## LEMBRAR E SER LEMBRADO

O período movimenta **57,4%** do comércio varejista de Minas. **66%** das empresas já preparam estoque para a data. O tíquete médio varia entre R\$70,00 e R\$200,00



## PERÍODO DE VENDAS

**92,7%** devem comprar próximo à data  
**7,3%** irão às compras com antecedência

## FORMAS DE PAGAMENTO

**71,4%** devem usar o cartão de crédito, em uma ou mais parcelas



"Em Minas, **45,7%** das empresas acreditam que as vendas do Dia dos Namorados serão melhores em relação a 2020. A expectativa pode estar associada à flexibilização das atividades não essenciais em abril. A reabertura do comércio aqueceu as vendas, reacendendo o otimismo do setor."

*Gabriela Martins, economista da Fecomércio MG*

# CATEGORIAS FAVORECIDAS



**90%**

**Livros, jornais,  
revistas e papelaria**

**75,9%**

**Tecidos, vestuário  
e calçados**

**60,7%**

**Outros artigos de uso  
pessoal e doméstico**



**45,7%**

dos empresários devem investir em propaganda

**34,8%**

apostarão em promoções e liquidações

## VEJA, AGORA, COMO MELHORAR SUAS VENDAS E APROVEITAR O AMBIENTE DE NEGÓCIOS:

Se liga nas dicas!

### INVISTA NA VITRINE

Desperte a atenção e o interesse dos clientes de forma estratégica. Use a vitrine para criar um clima de romance, destacar seu produto e estimular as compras.



## DESTAKE PROMOÇÕES

Vale colocar cartazes na loja, marcar o produto com o valor do desconto, expor as mercadorias na vitrine e divulgar nos canais de comunicação da empresa.



## APOSTE NO DIGITAL

O marketing destaca a sua empresa e aproxima o público. Recorra às redes sociais para divulgar seus produtos, anunciar novidades e dar dicas aos clientes.

## MOVIMENTE O SEU NEGÓCIO

Use a criatividade para criar promoções, estabelecer programas de fidelidade e oferecer brindes especiais. Essas ações atraem e valorizam os clientes.



## FACILITE O PAGAMENTO

Ofereça opções diversas de pagamento, como PIX, cartões de crédito e débito. Já para estimular o pagamento à vista, garanta descontos ao cliente.



## DE OLHO NAS TENDÊNCIAS

Sabe aquele produto que virou moda entre os famosos? Caso tenha no estoque, procure colocá-lo em local de destaque e oferecê-lo aos clientes.

## ATENÇÃO AO ESTOQUE

Não corra o risco de vender e não ter o produto para entregar. Avalie a logística de compras com fornecedores e distribuidores e garanta boas vendas.



## CONTE COM PARCEIROS

Para alavancar as vendas e gerar economia, a Fecomércio MG oferece dezenas de produtos e serviços com preços diferenciados aos seus representados. Entre em contato pelo telefone:

(31) 3270-3464.