

Desta vez vamos tocar num assunto muito negligenciado, que é muitas vezes tratado de qualquer forma, sem nenhum estudo prévio, que seria a questão dos “Preços e Promoções”.

Ficou interessado? Então me acompanhe:

1. Ofereça mais por menos.

Não ofereça descontos em produtos que as pessoas irão comprar de qualquer forma. Ofereça desconto nesse tipo de produto caso a pessoa decida levar mais de uma unidade, ou uma caixa, dependendo do tipo de produto que estamos falando. Isso irá agradar e incentivar a voltar no site, talvez com a intenção de fazer uma nova compra aproveitando o desconto para levar várias unidades. Você reduz um pouco sua margem de lucro, mas ganha muito mais.

2. Ofereça opção de comprar produtos complementares.

Se vai vender um produto que depende de outros para funcionar, ofereça uma venda em pacote. Por exemplo, se vai vender uma bateria, ofereça um carregador de baterias. Se vai vender mochila, ofereça um case ou alça diferenciada. As chances de fechar vendas assim são grandes.

3. Ofereça cupons de descontos.

Uma pessoa com um cupom de desconto sente que tem um vínculo com você, algum tipo de acordo. E quando as pessoas forem realizar uma compra elas tendem a comprar com você, já que possuem um cupom da sua loja, além de lembrar da sua loja, ainda terá a vantagem de ter um preço melhor.

4. Envie ofertas especiais por email.

Oferecer descontos por e-mail é uma forma de recompensar clientes fiéis ao seu site. Assim você não perde receita nem potenciais compradores.

5. Identifique o comportamento dos seus clientes no site.

Isso irá determinar quais as técnicas você deve usar e trabalhar. Monitore o comportamento dos clientes ao alterar preços e anunciar promoções. Compare suas promoções com a de seus concorrentes, faça suas alterações, e veja o que funciona.

6. Faça promoção de produtos muito “novos” ou muito “velhos”.

Companhias aéreas fazem isso, oferecendo descontos a quem compra com antecedência, e algumas vezes também para quem compra no último minuto. Você também pode fazer isso, oferecendo descontos a produtos que são lançamentos, ainda desconhecidos pelo público, e para limpar estoque de produtos que saíram ou sairão de linha, ou que estejam com data de vencimento próxima. Mas não empurre produtos estragados ou com avarias.

7. Identifique o gosto do cliente e ofereça desconto exclusivo.

Se o cliente deu permissão para você enviar ofertas por e-mail, analise o padrão de venda de cada cliente e ofereça descontos personalizados, ofertas de produtos que ele já visitou e demonstrou interesse. Claro que seu site deve ser capaz de exibir os rastros de cada comprador ou visitante.

8. Se você fizer uma oferta especial, tenha certeza de que é especial.

É comum a empresa anunciar que suas ofertas são especiais, mas você tem certeza de que são mesmo? Antes de dizer que seu produto é o mais barato verifique se a concorrência não está vendendo ainda mais barato. Não perca a credibilidade com seus clientes.

9. Analise o valor da sua oferta para os clientes.

Veja se o valor (benefícios) do produto para uma empresa ou para os clientes é maior do que o preço que está cobrando por ele.

10. Não baixe demais os preços.

A forma mais rápida de acabar com seu negócio é entrar numa guerra de preços que não dá retorno financeiro nenhum. Ofereça o melhor preço “global virtual”, não necessariamente o mais barato, a menos que você tenha conseguido ótimos preços de custo na compra deles. Assim você pode oferecer a um preço mais baixo e ainda ter lucro.

11. Ofereça opções e procure saber se agradou.

Ofereça outros produtos quando a pessoa adicionar algo no carrinho de compras, um produto a mais com algum desconto. Ou frete grátis caso adicione outros itens ao carrinho de compras. Um cliente que acaba de adicionar um item ao carrinho de compras está inclinado a confiar e comprar de você, então este é o momento ideal para oferecer mais produtos e aumentar a venda. Você também pode entrar em contato após a entrega do produto para saber se está tudo certo, e sugerir algo a mais. Isto dá um toque pessoal a operação, e pode gerar novas vendas.

Sucesso!