

Dicas do Cedelino- Posts para Instagram e WhatsApp

IMAGEM	LEGENDA
CARD 01 DICAS	<p>A dica vai principalmente para dois tipos de lojistas:</p> <p>1- Aquele que fica tanto tempo dentro da loja e imerso em sua rotina que não consegue enxergar o que realmente está acontecendo em seu ponto de venda.</p> <p>2- Aquele que vai pouco à loja e depende de seus funcionários para saber sobre seu ponto de venda. Observe sua loja do lado de fora, como se você fosse uma pessoa desconhecida. Observe quem entra, a reação das pessoas ao saírem, observe se as pessoas estão acompanhadas e por quem, e sua reação à vitrine e ao ponto de venda.</p>
CARD 02 DICAS	<p>Ser um expert no seu ramo de negócio demanda tempo e dedicação.</p> <p>Mostre ao cliente que você sabe os benefícios do seu produto ou serviço, e que pode sanar eventuais dúvidas, antecipando-se a elas.</p> <p>Invista tempo lendo, estudando e se dedicando sobre o tema. Seja um especialista!</p>
CARD 03 DICAS	<p>1- 93% das pessoas disseram que imagens são o fator decisivo quando compram produtos.</p> <p>2- Use citações alinhadas com os valores da sua marca. Imagens com citações são amplamente compartilhadas em diversas mídias sociais.</p> <p>3- Influencie os visitantes da sua página a fazerem algo: "compre agora", "clique aqui", "siga-nos no..."</p> <p>Promova vendas, eventos, ofertas e qualquer outro conteúdo exclusivo.</p> <p>4- Use imagens que refletem o ponto de venda da sua marca. Usar imagens marcadas e detalhadas pode ajudá-lo a atrair 67% mais atenção da audiência.</p> <p>5- 64% dos consumidores são mais propensos a comprarem produtos online após verem um vídeo.</p> <p>6- Pergunte a seus consumidores questões que despertem a conversa e o interesse.</p> <p>7- Mostre maneiras interessantes de se usar seu produto. Ajuda a construir um tom sábio e inteligente para sua marca.</p> <p>8- Use capturas de tela para mostrar as avaliações positivas dos clientes. 88% das pessoas leem avaliações para determinar a qualidade do negócio.</p> <p>9- 40% das pessoas respondem e entendem melhor as informações visuais do que texto simples.</p> <p>10- Infográficos são curtidos e compartilhados 3x mais do que qualquer outra peça de conteúdo visual.</p>

CARD 04 DICAS	<p>Difícilmente alguém vai estar interessado em todas as características que um produto tem, então seja objetivo e mostre o que interessa.</p> <p>Informe-se ao máximo sobre o seu potencial cliente, pois desta forma, você irá apresentar o produto certo que fará a diferença para a pessoa que está te ouvindo.</p>
CARD 05 DICAS	<p>A frase acima foi dita no século 19.</p> <p>A título de conhecimento, são algumas grandes invenções do século 20: o avião, a internet, o celular, a televisão, os antibióticos.</p> <p>Estamos vivendo uma revolução digital e tecnológica que nos tornou mais conectados e informados do que nunca. O consumidor está no controle. Compra a hora que quer, onde e como bem entender. O e-commerce e mobile estão remodelando o jeito de comprar.</p> <p>E o varejo está mudando, se remodelando e adaptando às novas tecnologias e a esse consumidor exigente, informado e conectado.</p>
CARD 06 DICAS	<p>* Estudo encomendado em 2018 pela SBVC- Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo</p> <p>Atuais hábitos de compra da população com idade superior a 60 anos</p> <p>>Fique atento aos próximos cards com as conclusões da pesquisa e dicas de como atrair o consumidor 60+.</p>
CARD 07 DICAS	<p>* Estudo encomendado em 2018 pela SBVC- Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo</p> <p>Atuais hábitos de compra da população com idade superior a 60 anos</p> <p>Aguarde o 3º e último card da série, com dicas para atrair e reter o consumidor 60+.</p>
CARD 08 DICAS	<p>O consumidor 60+ vem mostrando-se mais: ativo, preocupado com a saúde, bem informado.</p> <p>É importante que o varejo entenda e busque soluções para essa parcela da população, que vem gradualmente aumentando.</p> <p>* Estudo encomendado em 2018 pela SBVC- Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo</p> <p>Atuais hábitos de compra da população com idade superior a 60 anos</p>