

Empresas Aniversariantes Setembro



04/09
Odontocentro
24 anos



11/09
Farmácia Colorado 2
41 anos



14/09
Diságua
7 anos



15/09
Brutti
Assessoria e Consultoria Empresarial
1 ano



18/09
Sophye Festas em Geral
4 anos



18/09
Líder Gás Terra Mate
15 anos



26/09
Boasafra
10 anos



27/09
Livraria e Papelaria Mensagem
28 anos



27/09
Gizele Presentes
9 anos

Notícias da ACIC

Informativo da Associação Empresarial de Cerejeiras (ACIC).

Outubro de 2022
Cerejeiras/RO



Ed. nº 068

O MÊS DAS CRIANÇAS É NO COMÉRCIO LOCAL!

Confira 03 dicas exclusivas da ACIC para você vender mais no mês de outubro!

O dia das crianças é uma das datas mais importantes para o varejo, ficando atrás apenas do Natal e dia das mães. Confira agora 3 dicas que a ACIC preparou para você vender mais no mês de outubro:

1. Atrações infantis

Apostar em atrações infantis, seja nas redes sociais quanto na loja física, irá chamar atenção do público infantil e deixar os pais mais propensos a realizar as suas compras em seu estabelecimento, a ideia é trazer o mundo infantil em peso para gerar conexão com os clientes.

2. Engajamento nas redes sociais

O mês de outubro é só alegria, para as crianças é momento de festejar, comer pipoca e algodão doce, além de ganhar presentes. E para os adultos compartilhar esses momentos mágicos é pura diversão.

Aproveitar esse momento para criar campanhas nas mídias é uma grande jogada, levar o seu cliente a compartilhar momentos únicos com as crianças te deixa mais próximo ao seu público, e esse engajamento pode ser aplicado através de sorteios ou descontos exclusivos para quem interagir com conteúdo.

Outra opção é levar o público adulto a um momento de nostalgia, partilhando de fotos, momentos e histórias divertidas da infância.



3. Brindes e Kit Especiais

Engajar o consumidor a adquirir mais produtos com descontos exclusivos e até mesmo brindes pode aumentar seu ticket médio de vendas, uma opção é investir em kit de presentes prontos.

A montagem de Kit pode ser feita com os produtos que mais saem na loja, seguindo o gosto dos pequeninos. Com isso o consumidor mirim tem opções variadas em um único presente e isso faz com que o cliente adquira tudo no mesmo local.

4. Dica Extra

Segunda pesquisa, grande parte dos clientes deixam para fazer suas compras próximo ao dia 12, sendo a segunda semana do mês de outubro, e ter uma equipe preparada para esse grande fluxo é essencial, principalmente o time de crediário.

Faça a capacitação da sua equipe gratuitamente com a consultoria de crédito e cobrança da ACIC e aproveite ao máximo as vendas dos dias das crianças!

Novos Sócios - Setembro



Studio Arts



**Pontual 2 Material De
Construção**



Sapekinhas - Moda Infantil



Casa Mix Utilidades



Central Pão de Queijo



Academia Movimentus