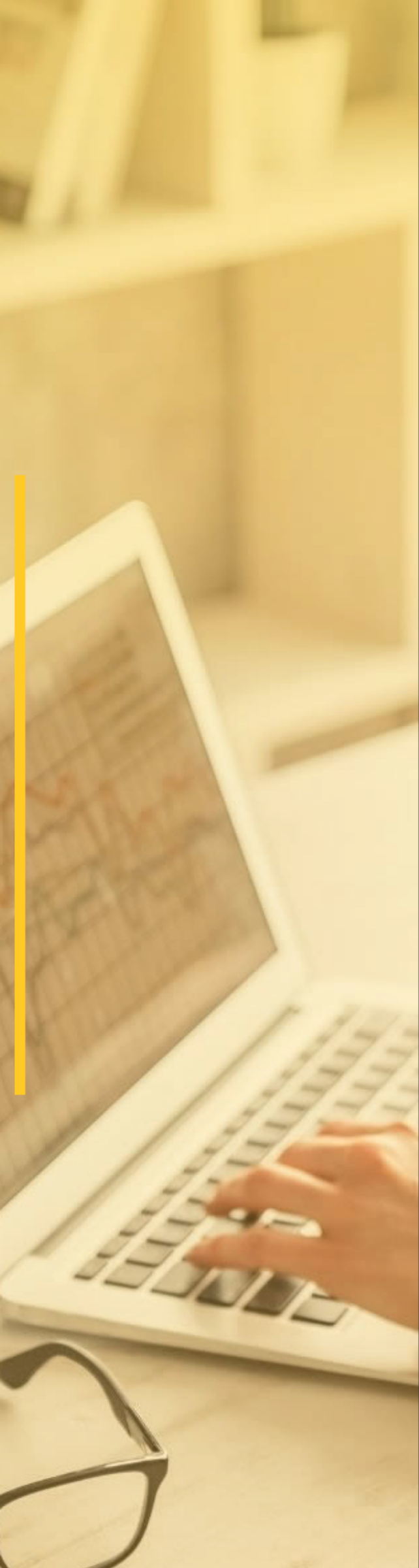




Veja como **faturar**
mais com sua loja
de materiais de
construção!



(48) 3263-4087
comercial@centrodata.com.br
www.centrodata.com.br

- 
- 1 Se posicione no mercado.
 - 2 Aproveite as datas especiais.
 - 3 Quanto mais organizado, melhor.
 - 4 Faça um bom gerenciamento do estoque.

1 Se **posicione** no mercado.

Seu negócio precisa ter uma "personalidade" no mercado, para definir a posição que ele ocupará na mente do cliente. Por exemplo, uma loja de materiais de construção deve definir o público-alvo, realizar pesquisas de mercado e criar estratégias de preços e promoções para seus clientes.

Portanto, ela precisa ter uma identidade que agrade o seu público e que o impressione de maneira positiva, convertendo essa relação em vendas, fidelização e aquisição de novos clientes.

○ **Órion Business** pode ter ajudar:

- Saiba qual produto é o mais vendido dentro de um determinado período e crie promoções mais atrativas.

- **Venda no crediário:**

Insira no cadastro do cliente qual o limite para compras e o sistema irá lhe avisar quando o limite estiver acabado.



2 Aproveite as **datas especiais**.

Uma excelente dica para atrair mais clientes para a sua loja é promover campanhas temáticas. Datas como dia dos pais, natal, dia das mães, dia do consumidor etc., além de carregarem um apelo sentimental, permitem que lojistas saiam da rotina e criem tipos de abordagem.

Comercializar produtos específicos e personalizados, criar promoções para essas datas especiais e chamar a atenção para isso são ótimas maneiras de obter um diferencial competitivo e atrair novos consumidores. Porém, para que a estratégia dê certo, é fundamental elaborar ações de marketing também direcionadas especificamente para esses mesmos períodos.

Você Sabia...

- **Relatório de aniversário dos clientes:**

Informe o período desejado e veja quais clientes fazem aniversário naquele período. Utilize esta informação a favor do seu negócio, surpreendendo o seu cliente!

- No **Órion Business** você tem a opção de aplicar desconto em grupos de produtos. Desta forma, não é necessário alterar o preço de cada produto individualmente quando fizer alguma promoção!



centrodota

(48) 3263-4087
comercial@centrodota.com.br
www.centrodota.com.br

3 Quanto mais organizado, melhor.

Tenha um espaço com sinalizações que facilitem o autoatendimento e separe os produtos por setores — um para pisos e lajotas, outro para ferramentas diversas, e assim por diante. Não se esqueça de colocar os preços em cada um dos produtos expostos.

Além disso, ao ambiente deve ser de fácil circulação. Ou seja, mostre tudo o que você tem a oferecer, mas organize o espaço para que não atrapalhe a passagem do cliente pela loja.

Nós **podemos** te ajudar:

- Faça a **impressão de etiquetas** para organizar as suas prateleiras.
- Acesse um produto no sistema e veja **em qual prateleira ele está localizado**. Isso acarretará em mais agilidade para o seu atendimento!



centrodata

(48) 3263-4087
comercial@centrodata.com.br
www.centrodata.com.br

4

Faça um bom gerenciamento do estoque.

O que seu gerenciamento de estoque tem a ver com a sensação do cliente na sua loja? **Tudo!**

Um estoque bem gerenciado não atola seu espaço com produtos de pouco giro. Mantenha sempre um estoque enxuto. Programe suas compras e analise a saída de produtos. Você vai conseguir separar quais tem mais saída e quais estão ali há meses.

Dessa forma você pode gerenciar o que precisa ou não comprar na data programada e deixa seu estoque mais eficiente e menos abarrotado. Assim, seu depósito também fica mais organizado e com menor chance de atrasar entregas por desorganização.

Conte conosco:

- Entradas e saídas automatizadas - A Entrada de notas via XML automatiza e agiliza a entrada de produtos no estoque e diminui as chances de informações erradas no estoque e no cadastro de produtos!
- Devoluções - As devoluções dos produtos atualizam o estoque automaticamente, mantendo você sempre com os dados reais da sua loja. Faça devolução para clientes e fornecedores.
- Estoque atual e mínimo – Configure o sistema para lhe avisar quando estiver efetuando a venda de um produto com estoque mínimo.



centrodato

(48) 3263-4087
comercial@centrodato.com.br
www.centrodato.com.br

Ficou com alguma dúvida?
Nós podemos te **ajudar!**

Entre em contato conosco:
(48) 3263-4087 – Telefone e Whatsapp
comercial@centrodata.com.br

Conte com um **sistema ERP**
para lhe auxiliar nas tomadas
de decisões do dia a dia.

