

Alalaô de vendas: como se preparar para um Carnaval de sucesso

ANYMARKET elenca dicas para tracionar vendas antes, durante e depois da folia

Maringá – PR, janeiro de 2020 – Com a aproximação do Carnaval, que este ano acontece no dia 25 de fevereiro, muitos lojistas ficam preocupados com a queda nas vendas durante o período do feriado. Mas a palavra-chave para que o varejo online consiga atrair a atenção do consumidor durante a folia de Momo é planejamento.

Se o Carnaval é uma das datas em que as empresas de turismo mais movimentam as vendas, outros segmentos não diretamente ligados à festa também podem se beneficiar com o feriado. Por isso o ANYMARKET, [plataforma de vendas em marketplaces](#), criada e desenvolvida pelo [DB1 Group](#) para atender ao universo e-commerce, elencou algumas dicas para ajudar os sellers a tracionar as vendas:

Preparação: faltam aproximadamente 40 dias para o Carnaval, por isso quanto antes o planejamento for iniciado, mais tempo hábil para colocar todas as ideias em prática. Com planejamento e preparação, as vendas vão dar samba.

Aposte em promoções: vender itens com descontos especiais ou oferecer vantagens nas formas de pagamento são bem-vindos no início de ano quando os boletos não param de chegar. Quanto mais cedo o lojista conseguir anunciar a promoção via redes sociais, ações marketing digital, entre outras, mais aumentam as chances de venda.

Oferta de produtos customizados: tudo o que tem a ver com o verão, com o calor e com a folia pode ser adaptado para o Carnaval. O céu é o limite quando se pensa em customizações de roupas femininas, tiaras, camisetas com mensagens, itens esportivos, entre outros. Quanto mais exclusivos e diferenciados, melhor.

Aposte nos memes: acompanhar o que está acontecendo na internet pode ajudar os e-commerces a lançar produtos únicos para a semana de folia e que chamam a atenção dos consumidores. Seja uma máscara estilizada, bijuterias e acessórios inspirados nos famosos e muito mais.

Entrega: atenção ao frete, pois o prazo de entrega é fundamental. O cliente preza pelo bom atendimento e cria expectativas, portanto conseguir entregar de maneira satisfatória evita a frustração do comprador. Entregue rápido, de preferência ainda no Carnaval, pois é o que o consumidor do e-commerce espera. Faça acordos com transportadoras e trabalhe com equipe extra se necessário.

Detalhes que fazem a diferença (e fecham a compra): oferecer cupons de descontos nas semanas que antecedem o Carnaval pode ajudar a atrair mais clientes. Outra maneira de surpreender é preparar uma embalagem especial alusiva à folia, agregando maior valor à compra, ou ainda oferecer um brinde relacionado à data. Essas estratégias podem fazer a diferença no que se refere a experiência do cliente com o e-commerce.

Para ter novas ideias para o carnaval e outras datas comemorativas ao longo de 2020, o ANYMARKET preparou o calendário [Agenda ANY 2020](#) que apresenta as melhores datas e estratégias para o e-commerce no Brasil.

Um diferencial do calendário é que o usuário pode integrar as datas sugeridas em sua agenda (com opções para agenda Google, Outlook ou Calendário IOs), para ser notificado em seus dispositivos e possa se programar de modo prático e dinâmico.

O calendário apresenta:

- Eventos nacionais e internacionais sobre vendas, marketing, e-commerce e gestão
- Dicas que consideram não apenas a tradição das datas, mas também o contexto do e-commerce em 2020
- Um guia revelador sobre a experiência do consumidor em 2020, feito pelo Predize

O ANYMARKET desenvolve o Calendário de E-commerce desde 2017 com mais de 6.500 downloads com foco no varejo online. “Acreditamos que planejamento é fundamental para idealizar as vendas e promoções e, nesse contexto, um calendário completo das oportunidades para o próximo ano, garante o sucesso nas vendas”, comenta Rodolfo Helmbrecht, Head of Customer Success e Partner no ANYMARKET.

O download do material pode ser feito gratuitamente em <http://bit.ly/calendarioecommerce2020>.

Sobre o ANYMARKET:

O ANYMARKET é uma [plataforma de vendas em marketplaces](#), criada e desenvolvida pelo [DB1 Group](#) para atender ao universo e-commerce. Possui mais de 1.500 clientes ativos entre eles Samsung, Netshoes, Levi's, Reserva, Livraria Cultura, Saraiva, L'oréal, Technos, LePostiche, Pneustore, Marabraz, Angeloni, Dpaschoal entre outras. Considerado [o hub dos grandes players](#), a plataforma atende empresas com venda on-line que precisam de uma operação simples, ágil e centralizada para atuar em marketplaces, processando mais 1 bilhão de transações. O ANYMARKET é uma solução que conecta empresas a mais de 30 marketplaces como Amazon, Mercado Livre, Netshoes, Dafiti, Via Varejo, B2W, Magazine Luiza, Carrefour, entre outros.

Mais informações: <https://anymarket.com.br/>

Atendimento à imprensa:

Neris Comunicação

Alessandra Neris (11) 99104-4938 – alessandra@neris-comunicacao.com.br

Michely Arashiro (13) 99114-1221 – michely@neris-comunicacao.com.br

Ana Maria C. Garcia – Diretora de Marketing – (44) 3033-6300 – marketing@db1.com.br