

# Getnet<sup>III</sup>

## Dia mundial do consumidor: 6 dicas para fortalecer as vendas no período



Foto: divulgação

**Março de 2023** - Comemorado no dia 15 de março, o Dia Mundial do Consumidor é uma das principais datas do ano para colocar em prática grandes estratégias de venda e engajamento de clientes no varejo.

Para ajudar vendedores a impulsionarem suas vendas e fidelizar novos clientes nessa data e ao longo de toda esta semana, a Getnet Brasil, empresa de tecnologia e soluções de pagamento do grupo global PagoNxt, reuniu seus especialistas e elencou 6 dicas tanto para lojas físicas, como e-commerces. Confira.

### 1. Ofereça promoções exclusivas

As promoções são ótimas ferramentas para impulsionar as vendas, uma vez que são um excelente meio para incentivar os clientes a comprarem. Em datas como o Dia do Consumidor é essencial divulgar ofertas para lembrar da oportunidade de adquirir produtos ou serviços por um preço mais baixo, por exemplo.

É importante que as promoções sejam realmente vantajosas para o cliente, caso contrário, elas podem ter o efeito adverso e gerar insatisfação.

Além disso, a presença em diversos canais, seja para venda ou atendimento pode alcançar um número maior de consumidores para essas ofertas. Hoje em dia, com a variedade de canais, é o cliente quem escolhe onde ele quer comprar e ser atendido e cabe ao lojista estar preparado para atender seu consumidor naquele canal de sua preferência.

## **2. Personalize o atendimento**

Um atendimento personalizado é fundamental para fidelizar clientes. Ter uma equipe bem treinada para identificar as necessidades e preferências de cada cliente, e assim, oferecer soluções que atendam suas expectativas, pode ser um ponto de virada para conquistar uma venda.

A personalização do atendimento pode ser feita desde a saudação até o pós-venda. Uma boa forma de controlar isso é solicitando feedback dos clientes após o atendimento.

Essa personalização também é válida para o meio digital, com envio de e-mails marketings e posts nas redes sociais, entre outras ferramentas para avisar sobre as oportunidades da data.

## **3. Utilize as redes sociais**

As redes sociais são poderosas para atrair clientes e aumentar as vendas durante todo o ano. Não é diferente no Dia Mundial do Consumidor. As empresas, de pequeno a grande porte, precisam estar presentes onde o consumidor gosta de estar, por isso, é importante divulgar as promoções e os benefícios nesses canais.

Muito além disso, a interação constante com quem segue a marca em aplicativos como o Instagram, por exemplo, mostra como a empresa valoriza esse consumidor. É possível fazer isso respondendo comentários e mensagens diretas com agilidade e cordialidade.

## **4. Invista em meios de pagamento**

Oferecer distintas formas de pagamento como opção ao cliente é uma ótima maneira de não perder vendas e conquistar novos consumidores.

A disponibilidade de métodos de pagamento, como link de pagamento, Pix, boleto, crediário, cartão de crédito e cartão de débito são essenciais para que o cliente tenha o total conforto de saber que, seja qual for a forma de pagamento escolhida, ela será aceita.

É necessário se antecipar e avaliar se a empresa está equipada com essa diversificação, além de garantir que todos os equipamentos de recebimento estejam funcionando corretamente, com uma conexão rápida com a internet, agilidade no recebimento, entre outros.

## **5. Se proteja contra fraudes!**

Tendo uma loja virtual ou não, é essencial ter uma solução antifraude, especialmente em datas sazonais, quando o fluxo de vendas aumenta. Por meio de mecanismos de inteligência

artificial, a ferramenta analisa o comportamento dos dados das compras, identificando e impedindo possíveis tentativas de fraudes e golpes.

No caso do e-commerce, ele segue sendo um dos ambientes mais suscetíveis à presença de fraudadores de cartões, tornando ainda mais necessário o cuidado com dados da empresa e de seus consumidores. Neste caso, o bom uso de ferramentas de machine learning contra possíveis fraudadores torna-se uma necessidade para os estabelecimentos comerciais.

Prevenir e gerenciar a fraude significa ganhos financeiros e sustentabilidade para o crescimento do seu negócio.

## **6. Cuide de suas maquininhas!**

Mantenha suas maquininhas em um local sempre seguro, evitando que ela possa ser manuseada por estranhos. Conscientize seus funcionários sobre a importância do equipamento e dos cuidados necessários para a segurança e o bom funcionamento do terminal. Além disso, não aceite visitas técnicas ou a troca do equipamento caso não tenha solicitado. Se tiver alguma dúvida, ligue para a central de atendimento.

Se os pagamentos são realizados diretamente pelo sistema de caixa, sem passar pela maquininha, os cuidados devem se concentrar sobre o sistema ou computadores em que a plataforma de pagamento está instalada.

### **Contatos para a imprensa**

**Claudia Hercog**

[claudia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:claudia@hercogcomunicacao.com.br)

**Olivia Moderno**

[olivia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:olivia@hercogcomunicacao.com.br)