

GUIA DO FEIRANTE EMPREENDEDOR

Dicas super bacanas e atuais para
obter sucesso em seus negócios



Brinquedos

- Se você fizer demonstrações dos brinquedos, poderá atrair mais clientes.
- *Que tal oferecer opções de brinquedos para alfabetização, com percepção visual e tátil, coordenação motora e reconhecimento de cores?*

Lembre-se que os produtos devem ser seguros, com ótimo acabamento, atrativos, leves, coloridos, com preço acessível e com informações sobre a idade sugerida.



Utensílios domésticos

- Organize kits e venda mais. Você poderá cobrar um preço diferenciado ao seu cliente! Se vender a unidade, trabalhe com preços diferentes de acordo com o tamanho e tipo de utensílio.



Plantas

- *Que tal vender arranjos com vasos e suportes?* Seus clientes vão adorar a praticidade e você irá aproveitar a crescente procura por flores e plantas ornamentais.
- *E que tal vender também sementes, folhagens ou hortinhas caseiras?* Essa prática poderá contribuir com o aumento de suas vendas!

Praticidade à prova

- Ofereça produtos frescos e prontos para o consumo. Se você embalar e envelopar com filme transparente, vai facilitar a vida do seu cliente e agregar mais valor ao seu produto, podendo cobrar mais por isso.



Explore as épocas

- As frutas tropicais como bananas, mangas, mamões, abacates e melões vendem mais durante épocas mais quentes. Exponha esses produtos em áreas de grande visibilidade na frente da banca.



Que calor!

- *Mantenha as hortaliças e verduras sempre hidratadas. Que tal usar um borrifador com água?* Além da hidratação, passará uma agradável sensação de orvalho da manhã.

Regras de Etiqueta

- *Que tal informar ao seu cliente sobre a origem, data de fabricação e prazo de validade, anexando etiqueta aos produtos?* A etiqueta valoriza o seu produto, gerando credibilidade e facilitando as vendas.

Rótulo obrigatório

- Verifique a necessidade de Selos de Inspeção para os produtos que você vende. Geralmente são necessários para carnes, queijos e semelhantes.



Feira gastronômica

- *Que tal encantar ao cliente com aquele prato delicioso que só você sabe fazer?* Apresente um prato diferente, e ajude seu cliente a preparar refeições sensacionais com os produtos que você vende.

CADA COISA EM SEU LUGAR!

Confira algumas dicas quanto à organização, conservação e exposição dos produtos

Jogo de cores

- Que tal modificar a exposição usando as cores?
- Separe as frutas de legumes, alternando o jogo de cores dos produtos.

Informativo legal

- Use cartazes atrativos. Informe valor ou desconto e o período da promoção.

Receitas Caseiras

- Que tal ensinar a receita tradicional da sua família?
- Oferecer dicas de preparo e receitas pode ser um incentivo a mais ao consumo.

Foco no produto

- As caixas não podem destacar-se mais do que o produto, ou seja, você vende o produto e não a caixa.

Valorize os orgânicos

- Mostre para o cliente o cuidado no seu plantio! Para garantir a qualidade orgânica você deverá expor na sua barraca a declaração de cadastro de produtor vinculado a Organização de Controle Social e/ ou o Certificado de Conformidade Orgânica. Para mais informações, procure o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa).



Separe os cítricos

- As frutas cítricas como limão e laranja aceleram o amadurecimento das outras frutas e verduras. Evite deixá-los juntos para manter os produtos em perfeita aparência e sempre prontos para a venda por mais tempo!
- #ficaadica



Ó, o lanche!

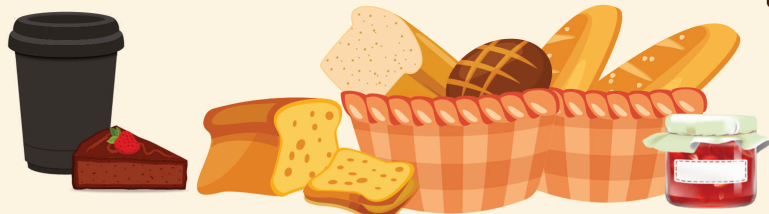
- O que você acha de divulgar algumas novidades pelo Whatsapp?
- Pergunte ao seu cliente se ele gostaria de receber algumas dicas. Aí é só tirar fotos dos produtos e divulgar para os interessados.

Atendimento diferenciado

- Que tal programar entregas de produtos para clientes especiais?

Degustação

- Ofereça provas de degustação de seus principais produtos. Com isso você poderá surpreender o cliente ou convencer os que estão em dúvida sobre a compra, gerando mais vendas.



Artesanato

· Valorize seu produto, embalando-os com materiais reutilizados de sobras da produção artesanal. Por exemplo, se você trabalha com tecido, poderá utilizar retalhos e customizar a embalagem.

Você economizará com isso e seu cliente terá embalagens exclusivas que só você faz.



Móveis

· Que tal fazer parcerias com outros feirantes e distribuir seus móveis (como cadeiras e banquetas) pela feira para que todos vejam seus produtos?

Certamente seu cliente irá notar sua presença, podendo visitar a sua barraca.



Vestuário

· Faça da barraca a sua vitrine. Aproveite o movimento da feira para fazer lançamento das coleções, pois a forma de distribuir e expor os itens pode ser um importante diferencial.

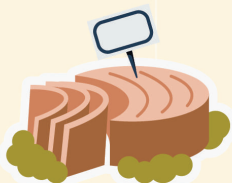
· É preferível colocar um maior número de itens diferentes em exposição a grandes quantidades de um mesmo produto.



Aposte nos kits

· Que tal fornecer um mix de frutos do mar para aquela receita especial?

Podem ser arrumados em bandejas, limpos, cortados e prontos para o preparo. Facilite a vida do seu cliente.



Prata da casa

· Dê preferência para a venda de peixes de origem regional. Assim você irá contribuir com o crescimento da economia local.



Receitas diversas

Como fazer um filé de peixe no forno ou um prato que combina com peixe?

· Você conhece a tradicional culinária capixaba, mas, vamos lá, pesquise novas receitas na internet. Você descobrirá outras utilidades para os produtos que vende.

Olha a foto

· O peixe fresco chegou agora! Que tal enviar algumas fotos para seus clientes?

Lembre-se que é importante ter autorização para o envio de mensagens, assim você não invade a privacidade do cliente. #compartilhei



Embalagem utilitária

· Já pensou em fornecer temperos em embalagens que facilitam o uso? Você pode ir até a loja de embalagens ou casa de festas de sua cidade e comprar essas embalagens. Lembre-se que você poderá valorizar os seus produtos na hora da venda!

Sabor e saúde

· Sabia que o excesso de sódio do sal de cozinha faz mal à saúde?

Ofereça temperos naturais que substituam o uso do sal como o alho, cebola, gengibre, pimenta, limão, coentro, hortelã, manjeriçã, alecrim e salsinha. A saúde agradece!



Exposição ordenada

· Utilize expositores com divisórias para organizar melhor os produtos.





De olho na concorrência

· Pesquise os preços médios praticados pelos mercados e hortifrúteis. Conhecendo os preços praticados pela concorrência, você negociará melhor com seus clientes.



Novidades no ZAP

Sabia que existe um recurso chamado lista de transmissão no Whatsapp?
Criando uma lista você poderá enviar uma mensagem para várias pessoas sem necessidade de criar um grupo. Assim você deixa seu cliente informado e preserva a privacidade de todos.

Cartão vermelho!

· *Você compraria em uma barraca mal conservada?*
Mantenha a sua barraca sempre organizada e limpa. Seu cliente vai notar!



Peso visual

· Evite pendurar muitos produtos. O cliente pode se perder com tanta informação visual.

Crachá, Xará!

· Identifique-se!
O cliente valoriza essa atitude.

Passou do ponto...

· Confira se os produtos estão frescos e com boa aparência, pois o cliente tem sempre a opção de comprar do concorrente.

Estoque

· Abasteça os produtos, evite caixas vazias durante todo o período da feira.

Caixa no chão é sinal de tropeção!

Vamos deixar o ambiente ainda mais organizado, evitando deixar caixas vazias à mostra!

EXTRA!

· “Somente hoje! Todas as frutas pela metade do preço!”
Que tal usar uma frase como esta em um cartaz ou quadro para promoções e dicas do dia?

Secos e molhados

· Separando o lixo seco do úmido, sua barraca estará sempre limpa e você ensinará seu cliente a salvar o planeta.



Que tal utilizar lixeira com tampa ou com pedal?

Veja o que pode ser reaproveitado

Lixo seco	Lixo úmido
· Papeis;	· Madeira, palha e folhas;
· Vidro;	· Restos de alimentos;
· Plásticos;	· Esterco de animais e outros resíduos.
· Metais.	
<u>Reciclar!</u>	<u>Descartar!</u>

Converse com a prefeitura ou associação de catadores do seu município para recolher o lixo seco para reciclagem

Conveniência é tudo

· Você sabia que ao oferecer embalagens práticas, cestas e outros tipos de mimos, seus clientes terão conforto e poderão comprar mais?



CONHEÇA O SEU CLIENTE!



O feirante precisa conhecer o grau de satisfação dos clientes, buscando identificar qual a percepção que eles têm em relação à qualidade dos produtos e diferencial dos serviços prestados.

Veja como você pode interagir e conversar pessoalmente com seus clientes para perceber suas preferências e comportamento:



©2019 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE/ES



0800 570 0800
www.es.sebrae.com.br