



A PROMOÇÃO QUE VAI VIRAR TRADIÇÃO.

COMO QUALQUER OUTRA DATA PROMOCIONAL O
GANHA GANHA FARROUPILHA É UMA OPORTUNIDADE.
VENDE MAIS QUEM SE PREPARA MELHOR.

SR.(A) PROPRIETÁRIO(A) OU GERENTE:

Pensamos em algumas maneiras de
fazer você ter melhores resultados com a
Promoção Ganha-Ganha Farroupilha.

Confira as dicas e aproveite!



COMO GANHAR DINHEIRO COM A GANHA-GANHA FARROUPILHA?

Em primeiro lugar, em vez de perguntar se o cliente quer pôr o CPF na nota, pergunte se ele quer concorrer a prêmios em dinheiro na Ganha-Ganha Farroupilha.

Então, oriente seu cliente a baixar o aplicativo Nota Fiscal Gaúcha e a colocar o CPF na nota.

Explique que todas as pessoas que fizerem compras de 6 a 21 de setembro, botarem CPF nas suas notas e tiverem o aplicativo Nota Fiscal Gaúcha concorrem aos prêmios em dinheiro da promoção.



COMO FAZER O CLIENTE COMPRAR MAIS DENTRO DA SUA LOJA?

- Destacando o valor das parcelas e as facilidades de pagamento nas etiquetas de preços e durante o atendimento dos vendedores;
- Fornecendo brindes emocionais para compras de maior valor. Outras ideias: oferecer cashback, desconto na próxima compra, etc;
- Montando combos e usando a parcela para facilitar as vendas dos mesmos;
- Bonificando os vendedores pelos tickets mais altos.
Por exemplo: a cada 10 combos vendidos por um vendedor, ele ganha um prêmio de R\$ 50,00 ou R\$ 100,00. Mas somente se vender 10 combos.

E não esqueça são R\$ 450.000,00 em prêmios em dinheiro (sorteio de R\$ 25.000,00 em prêmios de 6 a 21/9/2025 e mais 5 prêmios de R\$ 10.000,00 no dia 25/9/2025).

QUADRO DE PREMIAÇÃO PARA O CLIENTE:

Sorteios de 6 a 21/9/2025

- R\$ 25.000,00 por dia, sendo:
- 5 prêmios: R\$ 10.000,00
- 10 prêmios: R\$ 500,00
- 300 prêmios: R\$ 50,00

Sorteio em 25/9/2025

- 5 prêmios de R\$ 10.000,00



CAPRICHE NO INTERIOR DA LOJA!

- Aproveite e sinalize também sua participação na Ganha-Ganha Farroupilha para criar um ambiente de oportunidade e urgência com gatilhos mentais como APROVEITE LOGO e COMPRE AGORA;
- Organize a exposição de produtos usando cartazes com gatilhos mentais como MAIS BARATO, PEÇA ÚNICA, LANÇAMENTO, CHEGOU AGORA;
- Coloque as ofertas mais atraentes na entrada da loja;
- Sinalize com destaque os produtos de preço menor e os maiores descontos;
- Use mais luz, principalmente nos pontos focais;
- Faça ligação das suas promoções internas com o Ganha Ganha Farroupilha para que o cliente entenda que está ganhando duas vezes: na sua oferta e na possibilidade de ser sorteado;
- Material adicional para decoração da loja pode ser adquirido no site www.ganhaganhafarroupilha.com.br. Dentro do site também estão disponíveis arquivos para fazer material próprio usando o tema e logotipo da promoção;
- Se você vende parcelado, indicar principalmente o valor da parcela é mais eficiente do que informar o preço total da oferta.

COMO PRECIFICAR AS OFERTAS E OS PRODUTOS SEM DESCONTOS?

- Evite divulgar somente o preço total;
- Crie iscas atrativas com preços adequados e parcelas baixas. Ofereça alguns produtos com preços menores - principalmente os de menor valor - e use descontos de percentuais menores nos itens de preço maior;
- Divulgue bem a parcela baixa, dando ênfase para o valor na hora de ofertar. Vendas parceladas aumentam o ticket médio e ficam mais atrativas que descontos de maior valor à vista. Assim, o valor das parcelas passa a imagem de preço mais acessível;
- Ofereça descontos na aquisição do segundo ou terceiro produto/serviço adicional, usando o valor das parcelas como gancho de oportunidade de venda;
- Consumidor está muito bem informado, por isso não tente enganá-lo. Ofertas de verdade atraem e fidelizam clientes;
- Top Vendas - Ofereça descontos maiores no segundo produto ou serviço adicional. É muito mais impactante dar 40% de desconto na segunda peça do que 20% numa única peça. Essa estratégia aumenta o ticket médio;
- Top Vendas - Ofereça brindes para os clientes que gastam valores maiores. O consumidor tem referência do preço de venda do brinde, mas não do seu custo. Um brinde percebidamente valioso funciona como motivador e fidelizador;
- Top Vendas - Mostre ao cliente os lançamentos, apontando seus benefícios em relação a outros produtos. Clientes não gostam de vendedor que empurra mercadoria, mas gosta de ser informado.

A FUNÇÃO DA VITRINE É ATRAIR O CLIENTE PARA DENTRO DA LOJA

- **Não é produtivo encher as vitrines de produtos.**

Prefira mostrar as ofertas mais significativas e atrativas que podem realmente sensibilizar e chamar a atenção dos consumidores;

- **Aproveite para mostrar os lançamentos cuidando para que não haja confusão em relação a outros produtos em promoção para que o consumidor não se sinta enganado;**

- **Sinalize com destaque a sua participação na Ganha-Ganha Farroupilha. Esse gatilho mental é poderoso para colocar clientes dentro das lojas;**

- **Como já falamos anteriormente, além de mostrar o preço total na sua vitrine, sempre dê maior destaque ao valor das parcelas e às facilidades de pagamento das suas ofertas;**

- **Em caso de desconto, é importante que o cliente veja a diferença entre o preço normal e o preço de promoção;**

- **Veja como outros lojistas estão montando suas vitrines;**

- **Top de Vendas - Olhe para sua vitrine como se fosse consumidor. Tome distância e verifique se a vitrine pode melhorar em atratividade, clareza, beleza, organização e diferenciação. Importante cuidar para não colocar muitos produtos em destaque e que as informações não fiquem confusas;**

- **Top de Vendas - Teste várias formas de organizar a vitrine e avalie qual deu mais resultado. Tire fotos e compare as opções.**

AUTOSSABOTAGENS

- Vender para um cliente e não ficar com informações de contato, como nome, WhatsApp, e-mail e mais;
 - Achar que já sabe tudo e não buscar conhecimentos novos ou testar novas estratégias;
 - Querer que os clientes se adaptem ao seu jeito de vender e não o contrário;
- Não vender a prazo e não usar as parcelas para venda adicional. Parcelamento aumenta ticket médio;
 - Usar parcelas mínimas nas vendas a prazo;
 - Encher as vitrines de produtos;
- Não colocar os valores dos produtos nas redes sociais;
 - Não dar brindes nas compras maiores;
- Acreditar que o cliente vai voltar automaticamente a comprar na sua loja;
 - Não investir em marketing digital com tráfego pago;
- Acreditar que na Ganha-Ganha Farroupilha, os clientes compram apenas descontos e preços baixos.

MOTIVAR E ADMINISTRAR EQUIPE

- Equipe motivada e treinada vende mais. Retreine todos os dias, em reuniões de 5 a 10 minutos de aquecimento das vendas.
- Comece olhando os indicadores de desempenho de cada vendedor. Se forem muitos, olhe primeiro os que estão com os piores desempenhos. Importante monitorar todos os dias;
- Não confie, confira. Lojista que acompanha desempenho não precisa fazer cliente oculto;
- Aprimore as técnicas de vendas adicionais bonificando pelas vendas de valores maiores. Oferecer as ofertas do dia para todos os clientes, usando algum gatilho como o da escassez, por exemplo;
- Mostrar o quanto cada colaborador pode ganhar a mais com comissão (se for o seu caso);
- O ganho em dinheiro é o que mais motiva os bons vendedores;
- Top de Vendas - Gatilho de abordagem: você veio no dia certo;
- Top de Vendas - Mostrar os lançamentos, sem desconto, sem tentar empurrar;
- Top de Vendas - Equipe exige constante preparação, orientação, organização e premiação.

CANAIS DIGITAIS

- Use praticamente as mesmas táticas das vitrines físicas. O celular é a sua vitrine na mão do consumidor;
- Prefira sempre as iscas que vão atrair clientes para dentro da sua loja - e somente essas de preferência;
- Sinalize participação na **Ganha-Ganha Farroupilha**. No site www.ganhaganha.farroupilha.com.br, você pode baixar arquivos para usar nas redes sociais ou fazer material de PDV próprio;
- Se possível, também mostre os valores de descontos, dando o destaque para o valor das parcelas e as facilidades de pagamento nas suas ofertas;
- Seja mais intenso em presença digital no período da promoção. Isso aumenta suas oportunidades de vendas;
- Sempre tente mostrar uma oferta nova de produto ou serviço a cada dia. Assim, você publica mensagens mais seguidamente sem ser repetitivo;
 - Intercale imagens e vídeos curtos das ofertas;
 - Deixe os conteúdos prontos antecipadamente;
 - Se puder, contrate tráfego pago.



VENDAS POR WHATSAPP

- O **WhatsApp** já é um dos principais canais preferidos dos clientes para compra de lojas físicas;
- Tem uma taxa de abertura das mensagens em torno de 95% e não interrompe a rotina de vida do cliente;
- Quando bem usado, é uma máquina de vender;
- No entanto, a maioria das lojas não tem um protocolo eficiente, testado e customizado de atendimento, deixando o assunto por conta dos vendedores, gerando mais descontentamento do que resultados;
- Mande mensagens para toda a sua base de clientes - ativos e inativos;
- Tenha o máximo de velocidade no atendimento e nas respostas;
- Tente chamar o cliente pelo nome sempre que possível. Trate a pessoa com respeito e não com intimidade;
- Faça perguntas claras e objetivas, em frases curtas;
- Mostre seus diferenciais objetivamente e não somente produto e preço;
- Use os gatilhos mentais mais adequados como escassez, oportunidade, valor das parcelas, etc.
- Aplique as técnicas de fechamento de vendas semelhantes à venda presencial;
- Tente trazer o cliente para a sua loja, se possível, para oportunizar vendas adicionais;
- Existem vários cursos gratuitos e dicas na internet sobre o assunto. Estude e adapte ao seu negócio.

KIT DE PDV

Você poderá acessar as peças para impressão no site da promoção: **ganhaganhafarroupilha.com.br**. Nele estão os seguintes materiais:

- Adesivo selo participante;
- Adesivos de vitrine;
- Cartaz;
- Bandeiras;
- Móveis;
- Wobbler;
- Totem;
- Sacolas;
- Flyer.

Para quem precisar existe uma loja virtual para produzir o material: **loja.fancolor.com.br**.



**BOAS
VENDAS!**





GOVERNO
DO ESTADO
**RIO
GRANDE
DO SUL**