

8 ideias para aumentar vendas de petshop

Hoje, graças à internet, ficou mais fácil competir com grandes lojas do mercado. Isso porque existem diversas formas de você atrair e encantar seus clientes. E a melhor parte é que muitas não precisam de muito investimento.

14/08/2017 13:15:08

Muitas pessoas não acreditam, mas é possível um petshop inovar no marketing gastando pouco e ainda conseguir muitos novos clientes.

O segredo para aumentar vendas de petshop não está em quanto você investe. Já passou o tempo em que apenas grandes lojas e marcas podiam investir alto e competir pela atenção e preferência dos clientes.

Hoje, qualquer petshop pode concorrer de igual para igual com grandes lojas consolidadas no mercado.

Isso se deve principalmente à internet e à revolução que os smartphones trouxeram. Essa nova era digital democratizou a informação e o próprio marketing em si.

Se você tem um celular em mãos, já tem tudo o que precisa para comunicar e divulgar a sua loja na internet por meio das mesmas ferramentas que marcas milionárias utilizam.

#1 Tenha um bom site

Ter um bom site, que funciona nas telas de aparelhos portáteis, é o básico para qualquer negócio. Não investir nisso é como deixar de usar a vitrine ou a fachada da sua loja.

Todos os dias, milhares de pessoas passam na sua calçada e podem ver a sua loja. Assim como milhares de pessoas buscam por petshops na internet e não vão ver você porque seu petshop não tem site.

Com as próximas dicas, você vai gerar um bom tráfego para o seu site. Então, é importante que ele possua uma boa capacidade de transformar visitantes em clientes.

#2 Possua ao menos três redes sociais

Metade dos brasileiros acham que a internet é o Facebook , segundo pesquisa da Quartz. Então, você já deve imaginar qual é a rede social mais importante.

A segunda e terceira rede social, de acordo com o número de usuários ativos, são: Instagram e YouTube.

Não basta apenas criar as redes sociais, elas são como animais de estimação, que sem alimento, adoecem e ficam fracos.

E qual é o alimento de uma rede social? Simples. É o conteúdo. A melhor dica que você vai receber é postar pelo menos uma vez por dia, utilizando hashtags e assuntos do momento.

Veja o caso desse canal que simplesmente veste cachorros com fantasias e assim atinge milhões de pessoas .

O melhor tipo de postagem é em vídeo. Assim, filme como vocês dão banhos e tosam os animais, leia artigos em blogs e faça vídeos repassando esse conteúdo com dicas e exemplos práticos.

#3 Faça transmissões ao vivo

Outra ótima forma de conteúdo para suas redes sociais são as populares transmissões ao vivo. Para isso, você precisa apenas de um celular e uma boa conexão com a internet.

E claro, um bom conteúdo para passar na transmissão. É muito importante ter um dia e horário fixo na semana ou no mês para fazer as transmissões. Assim, o seu público vai se habituar a assistir você ao vivo.

#4 Tenha um petshop móvel para agendar visitas por bairro pela internet

Você pode até pensar que pela internet não é possível lucrar, já que seu site não vende nada online. No entanto, caso você possua um serviço móvel de petshop, é perfeitamente possível divulgar ele, agendando visitas a bairros da cidade pela internet.

Assim, todos naquela região se organizam para aproveitar a comodidade e você fatura em apenas uma única viagem a um bairro. A melhor forma de divulgar o serviço é pela internet.

Além disso, é possível implementar vendas online na sua cidade e realizar as entregas por motoboy. Essa é uma ótima forma de conseguir lucros pela web de forma simples.

#5 Tenha um blog

Você já parou para pensar como alguns sites aparecem em primeiro lugar no Google? Você gostaria de ser o primeiro resultado a palavra 'petshop + sua cidade' por exemplo? O melhor caminho para isso é tendo um blog.

Sites com blog atraem muito mais visitantes do que sites que não investem na criação de conteúdo. Assim como nas redes sociais, não adianta apenas criar o blog, é fundamental redigir conteúdos de forma constante para ele. Pelo menos uma vez por semana.

#6 Produza conteúdo constantemente

Como dito, o conteúdo é o que vai aumentar as vendas de petshop online. Você já pensou o que toma o seu tempo na internet? É o conteúdo de outras pessoas. Então, planeje e crie conteúdos cada vez mais relevantes e interessantes para o seu público. Conteúdo gera audiência e a audiência pode aumentar as vendas de petshop.

#7 Analise os seus concorrentes

Investir em estratégias online é uma forma de inovação. Por isso, cada vez mais petshops investem na internet para atrair e reter clientes .

Assim, fique de olho nas suas práticas para entender quais são os canais que eles mais investem. Normalmente, essas são mídias que trazem bom resultado. Caso contrário, eles não estariam utilizando elas de forma constante.

#8 Mensure os dados

Não adianta apenas realizar campanhas de marketing online se você não mensura os dados para saber o que está trazendo mais lucro.

O recomendado é que você possua um sistema de gestão de petshop para poder entender qual campanha está gerando mais vendas presenciais. Mas, apenas com as informações das plataformas online, já é possível saber qual anúncio ou projeto online está retornando mais audiência e vendas.

Nem sempre uma estratégia de marketing vai ser bem-sucedida na primeira tentativa, mas isso também é normal. O marketing é uma atividade que se leva 1 dia para aprender e uma vida para fazer com maestria.

Então, é a através de testes e erros que o seu negócio vai crescer. Tenha paciência, pois com o

tempo, você perceberá o que realmente vai dar lucro para o seu petshop. O importante é estar em constante avanço e inovação.

Negócios que param de inovar são empresas destinadas à estagnação ou até mesmo à falência, já que o mercado não para de apresentar novas soluções.

Uma última dica para gestores é manter o controle do seu negócio com um bom sistema de gestão para petshop .