

Como **vender mais em Santa Catarina**, um dos maiores polos de investimento e consumo do país.

Saiba mais sobre um dos estados que **mais cresce** no Brasil:

**1,7%**

é a taxa de conversão dos consumidores de Santa Catarina, maior dentre todos os estados do país.

Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm) • 2017

**4%**

de crescimento na taxa de intenção de compra no primeiro semestre de 2018 em relação ao mesmo período de 2016.

Fecomércio SC • 2016-2018

**35%**

de aumento na taxa de vendas no Dia das Crianças em 2017 na comparação com o mesmo período de 2016.

Fecomércio SC • 2016-2018

**92%**

dos consumidores de Santa Catarina acreditam que o gasto com beleza é algo necessário.

Sebrae • 2018

**15%**

foi o crescimento da taxa de gasto médio pelo consumidor catarinense. Preço, praça e promoção são os principais fatores levados em consideração na hora da compra.

Fecomércio SC • 2016-2018

Agora que você já conhece os motivos para investir em Santa Catarina, listamos abaixo **6 dicas** que irão ajudar a sua empresa a **aumentar as vendas!**

**1**

### Construa valor para a sua marca



Para criar e consolidar uma relação com seu potencial cliente, a marca precisa possuir comunicação contínua através dos meios de comunicação. Dessa forma, conquista-se familiaridade e reforça-se as associações positivas na estrutura da memória dos consumidores.

**2**

### Aposte no cross media



É preciso compreender que o surgimento de novas tecnologias influenciaram no comportamento dos consumidores que esperam por mídias mais interativas, ágeis e participativas. Não há mais distância entre as mídias tradicionais e o digital, tudo está conectado e precisa conversar.

**3**

### Conheça o seu público-alvo



Oferecer a sua solução para qualquer pessoa fará com que você perca tempo e dinheiro. Portanto, determine quem é o seu público-alvo, crie uma persona e tenha o foco nela.

**4**

### Fidelize seus clientes



Atrair um novo cliente é 5 vezes mais caro do que manter um atual. Para isso, é crucial entender as dores do seu cliente e desenvolver ações proativas, que atendam às expectativas dele e o ajudam a alcançar seus objetivos desde o início.

**5**

### Seja objetivo



Na hora da venda, é muito importante que você seja claro e objetivo ao passar as informações para o consumidor. Lembre-se também de ouvi-lo para saber exatamente quais são as necessidades do seu cliente.

**6**

### Saiba lidar com as objeções



Encare a resistência inicial do seu potencial cliente como uma oportunidade de entender os desafios dele. Por exemplo, ele pode questionar que o preço da concorrência é menor. Nesse caso, mostre a ele outras vantagens que o seu negócio oferece, explicando o valor que o seu produto ou serviço tem.

Depois de darmos todas as dicas de como vender mais, conheça alguns cases de empresas que apostaram no marketing e na comunicação e tiveram excelentes resultados.

Quero conhecer agora!