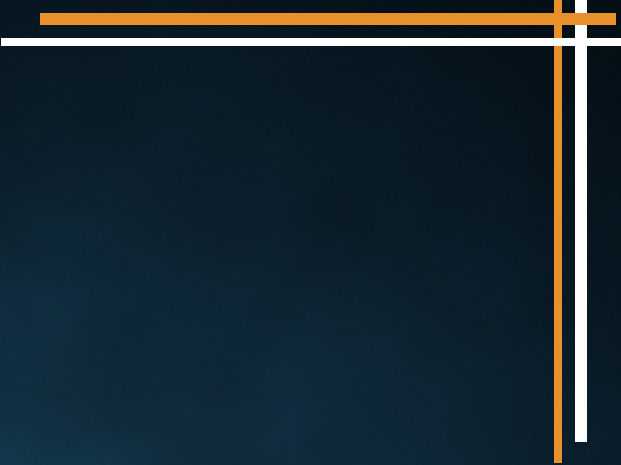


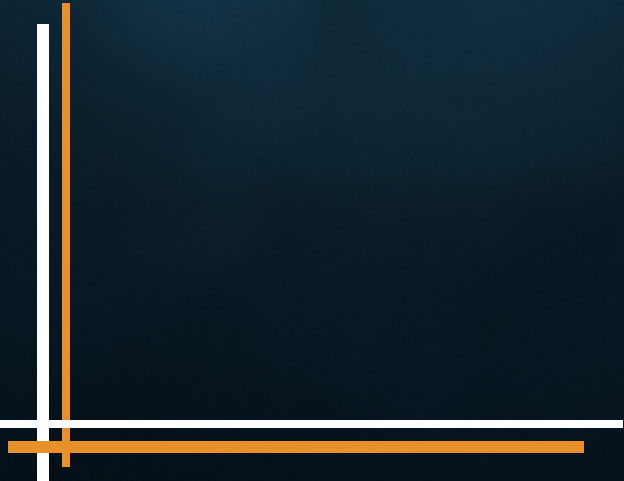
ADRIANO CAMPOS

COMO DOBRAR AS VENDAS DO SEU PET SHOP

DESCUBRA COMO DOBRAR SUAS VENDAS EM 1 MÊS,
APLICANDO ESTRATÉGIAS DE MARKETING
SEM GASTAR COM AGÊNCIAS



O OBJETIVO DESTE E-BOOK



Hoje eu entendo como parte da minha missão ajudar pet shops e clínicas veterinárias a aumentarem suas vendas e até mesmo a terem uma segunda fonte de renda no mesmo segmento.

Esse E-book é para quem deseja colocar algumas ações de marketing sem precisar gastar com agências especializadas.

Percebi ao longo dos anos trabalhando nesse ramo que muitas pessoas têm dificuldades em vender e conquistar novos clientes e, com isso, desanimam e até desistem do negócio.

O principal objetivo é descomplicar suas vendas e mostrar que pequenas modificações na sua empresa podem fazer suas vendas dobrarem. Ao final dessa leitura você vai abrir sua mente para mudanças que vão te fazer apaixonar-se pelo seu trabalho.

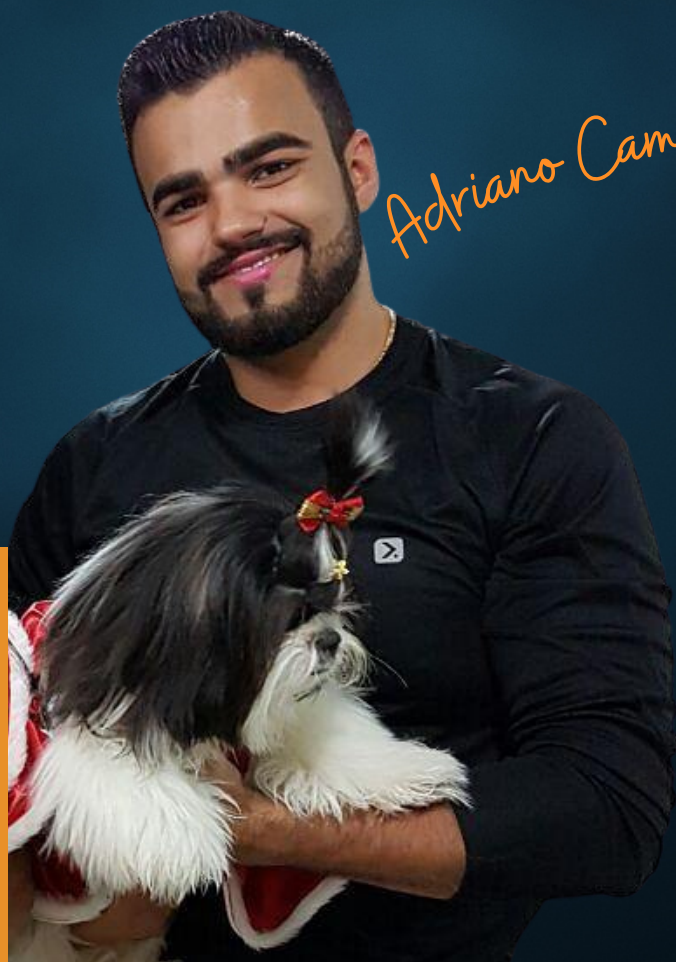
Hoje a praticidade em vender on-line fez com que muitos consumidores mudassem a forma de comprar, isso se deve a facilidade em adquirir produtos e serviços sem sair do conforto de sua casa.

O que eu vou te mostrar nesse e-book vai funcionar mesmo que você tenha pouco dinheiro para investir.

Eu acredito que descomplicar as coisas é mais interessante para todas as partes e no final dessa leitura, se realmente eu tiver descomplicado as coisas para você, me envie um inbox lá no meu instagram @minhamarcapet, ficarei muito feliz com as suas considerações.

Quem é o

Adriano Campos



Adriano Campos

Comecei a empreender aos 17 anos de idade, onde tive minha primeira empresa, e fui adquirindo experiência e entendendo mais sobre a vida de empreendedor.

Tive altos e baixos ao decorrer dos anos, mas isso me fez aprender como cuidar de um negócio de sucesso.

Há 8 anos montamos um fábrica de acessórios e no começo não sabia nada do negócio, porém tinha experiência de empreender devido a outros negócios que tive.

Criamos uma marca de acessórios pet onde temos clientes espalhados por todo Brasil. Em 2020 resolvi abrir uma extensão da empresa, onde começamos a fabricar acessórios com a marca de nossos clientes. Resisti a isso por muito tempo pois foi muito difícil aprender tudo ao decorrer dos anos e não queria entregar de mão beijada. Porém, depois de muita procura, resolvi ceder.

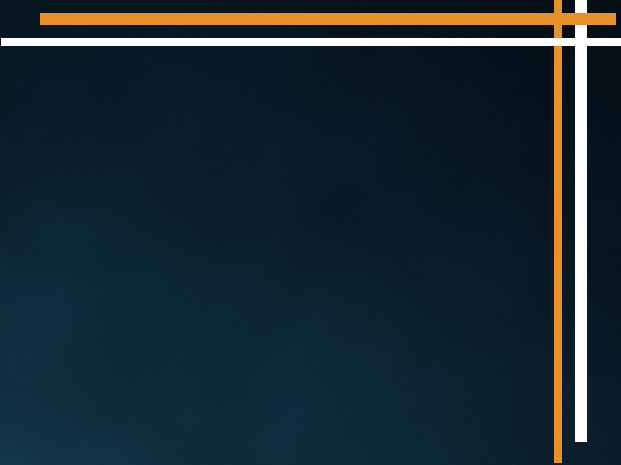


Durante esses 8 anos já fui de tudo dentro da empresa: vendedor, designer, costureiro, desenvolvedor de novos produtos, fiz campanhas de marketing, enfim, fiz de tudo com a ajuda da minha esposa.

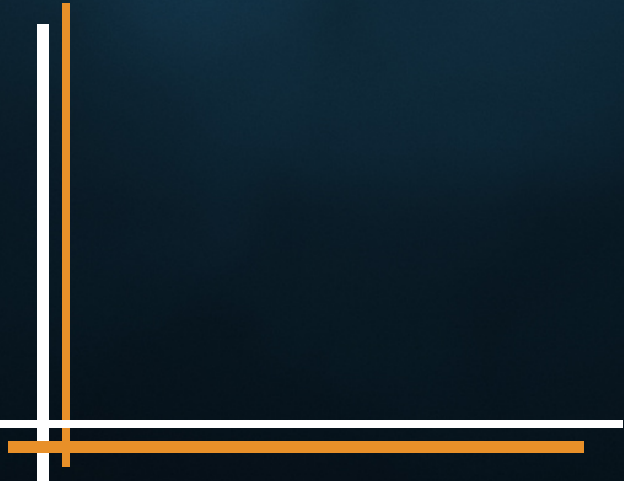
Como vendedor pude ver vários problemas nas empresas de alguns clientes e, como tinha experiência, resolvi ajudar quem está passando por dificuldades em vendas. A também conquistarem novos clientes e elevar o nível da sua empresa.

Eu vou te ajudar a mudar sua realidade financeira!

Topa?



ERROS MAIS COMETIDOS: ENCONTRE-OS





Um grande erro de donos de pet shops e clínicas veterinárias é não saber treinar seus colaboradores para atender melhor o cliente. Isso não se aplica apenas a ter um bom atendimento ao público sendo educado e prestativo, vai muito além disso. É necessário saber tudo sobre o que se está vendendo, passando assim autoridade no assunto para o cliente.

Muitos clientes têm dúvida de qual produto escolher. Um exemplo disso é a grande quantidade de clientes que chegam em um pet shop e pedem orientação para um vendedor de qual ração dar para seu Pet. Porém, uma grande parte dos vendedores não estão preparados para dar esse tipo de orientação e acaba não conseguindo passar confiança para o cliente.

Com a minha experiência em vendas e atendimento ao cliente, pude notar que o vendedor tinha dificuldades em atender de forma correta e em alguns casos praticamente não tinha vendedor, apenas uma pessoa no balcão da loja esperando o cliente escolher, como se fosse uma loja de departamento.

A maior parte dos clientes chega na loja querendo algo específico como ração e eles não “sabem” se querem algo a mais. É nessa hora que um bom vendedor deve entrar, mostrando que entende do assunto e levando ele a comprar mais alguns itens na loja.



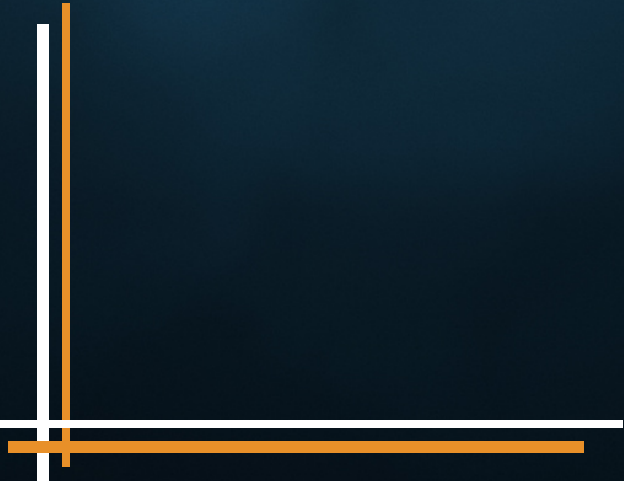
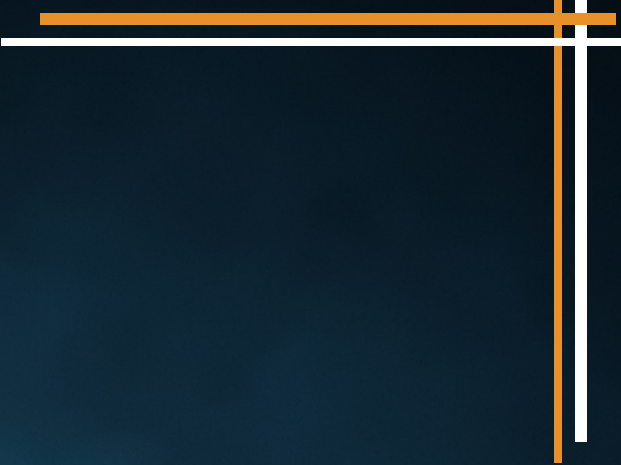


Uma pesquisa revela que 68% dos consumidores gastariam mais se tivessem um bom atendimento.

A qualidade do atendimento não vem enchendo os olhos de muitos brasileiros. Ao contrário. No mesmo estudo, sete em cada dez consumidores disseram que ainda sonham com o dia em que serão melhor atendidos.

E por isso os clientes estão pouco fiéis. Metade dos consumidores entrevistados afirmou que trocam de pet shop, pelo menos, duas vezes por ano. Outros 12% disseram que a mudança ocorre até 3 vezes a cada doze meses e apenas 2% trocam ainda mais vezes.

Isso significa que se você ou seu vendedor estiver bem preparado, vai conseguir ter um cliente fiel e aumentar as vendas em no mínimo 20% apenas fazendo um trabalho de excelência.



**EU JÁ PASSEI
POR ISSO**

Logo quando a Malu chegou, achávamos que a melhor ração era a que sempre estava em propagandas na tv. Por não ter experiência e nem auxílio de um vendedor treinado, foi a primeira que compramos. Minha esposa por curiosidade foi pesquisando quais eram as melhores rações para ela e fomos até uma loja. Uma vendedora mostrou as opções dentro do que minha esposa já estava em mente. Falou das vantagens de cada uma, indicou uma excelente ração e essa mesma vendedora, por sua experiência, foi indicando inúmeras coisas que nós “precisávamos” comprar e não sabíamos. No final saímos da loja com vários produtos que não fomos lá para comprar, mas que eram de extrema importância. O atendimento foi tão bom que ela nos vendeu até um banho com hidratação para uma filhotinha de quase 3 meses, coisa que é desnecessária para um pet com os pelos ainda pequenos.

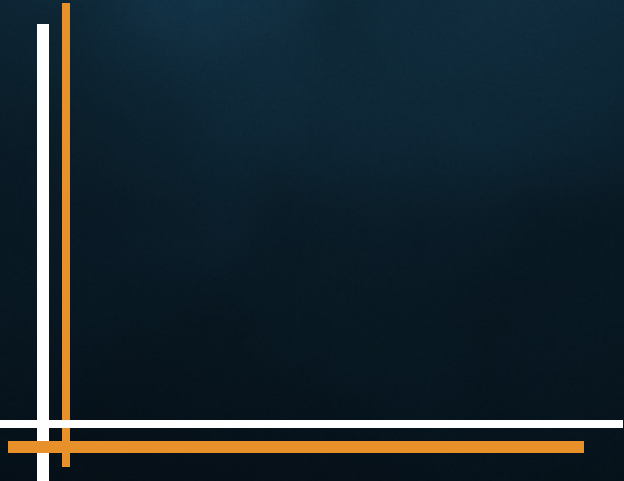
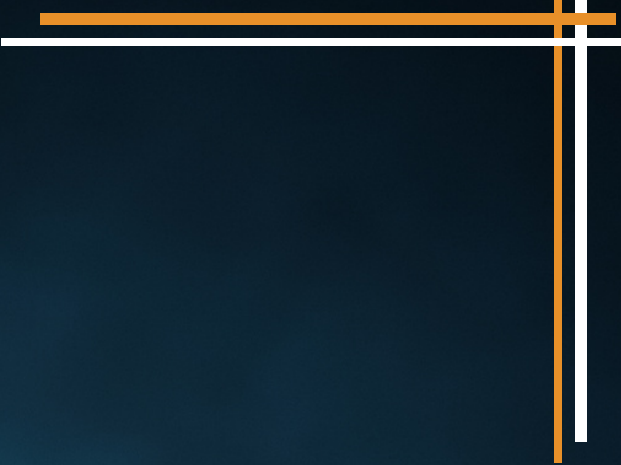


Mas a experiência foi muito legal pois quando ela terminou o banho e a hidratação, estava parecendo um ouriço com os pelinhos arrepiados (coisinha mais linda que rimos até hoje quando lembramos).

Nessa loja recebemos um atendimento que não tivemos no pet shop anterior, onde compramos apenas a ração e uma caminha. Eram os itens que achávamos que ela iria precisar e gastamos 3x mais do que iríamos gastar.

E isso é algo que acontece com a maior parte dos clientes. Quando o atendimento é bom, compramos muito mais e nos tornamos clientes fiéis daquela loja.





VOCÊ FAZ ISSO?

Vamos fazer uma conta básica de que o cliente chega até sua loja para comprar tapetes higiênicos de R\$80,00 e você mostra outras opções no caminho para o caixa. Você mostra alguns petiscos que chegaram e que o seu “filho iria amar”! Fala que tem de picanha, frango, legumes, entre outros ele escolhe mais 2 petiscos de 12,00 cada pacotinho.

Com isso você fez uma venda de 80,00 passar para 104,00, com apenas um cliente. Isso porque você sugeriu algo que ele não iria comprar se você não tivesse oferecido e mostrado as vantagens.

Se a cada 10 clientes que entrarem na sua loja você conseguir agregar um valor de apenas 10,00, na compra de 7 clientes você estará vendendo 70,00 a mais. Imagina isso todos os dias! Sem falar que você vai ganhar vários clientes fiéis, que você pode

vender pacotes de banho e vários outros serviços. O cliente que compra NexGard para seu pet tem que dar a cada 45 dias como indicado pelo fabricante. Com isso, no 44º dia você pode mandar uma mensagem falando que está na hora de dar novamente e isso vale também para vermífugo, vacinas e até a ração.

Tenha um sistema em seu negócio que te ajude a ter controle de tudo, colocando avisos para você poder entrar em contato com o cliente.

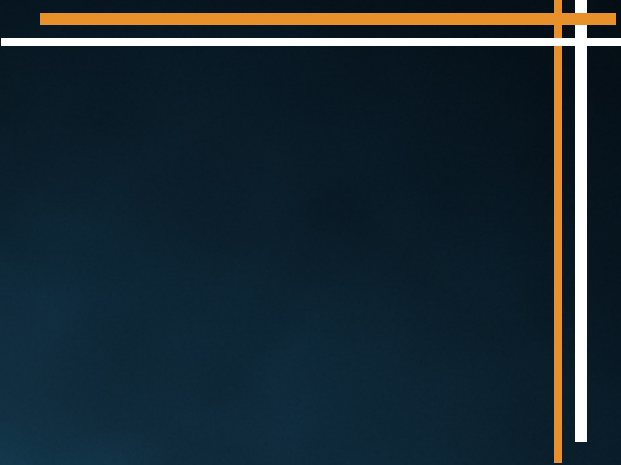


Quando chegar um novo cliente para banho e tosa sempre ofereça um pacote onde ele tenha

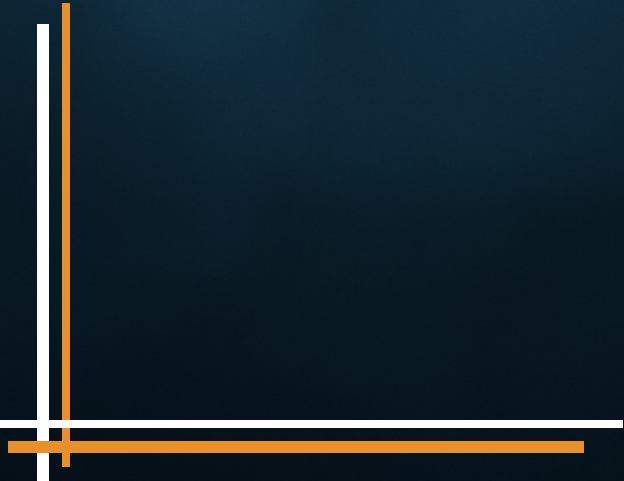
vantagens. Não apenas um pacote de 1 mês, mas de 3 meses, onde ele tem mais vantagens que no pacote de 1 mês. Assim você começa a cativar seu cliente e ter maior chance de vender mais produtos para ele.

Um sistema adotado por redes de pet shop é não ter o serviço de taxi dog, pois dessa forma o cliente é obrigado a levar o seu pet até a loja e assim um vendedor começa a oferecer mais produtos, ou até um upgrade no banho.

É algo a se analisar, pois isso pode não ser interessante para seu negócio.



17 FORMAS DE ALAVANCAR SUAS VENDAS



1. Mantenha sempre um ambiente limpo, cheiroso e bem iluminado. Isso é muito importante pois passa uma sensação de aconchego para os clientes.
2. Tenha produtos e serviços para gatos. Donos de gato as vezes gasta mais com eles do que os donos de cachorro.
3. Coloque produtos mais baratos sempre próximo do caixa, como supermercados. Isso pode fazer com que o cliente pegue um petisco ou algo que achou interessante.
4. Coloque sempre a ração em lugar estratégico, de forma que o cliente tenha que ver vários outros produtos até chegar na seção.
5. Tenha opções de acessórios pois são eles que te darão uma margem de lucro maior. Acessórios e brinquedos te darão uma margem de 70 a 120%.
6. Tenha sempre variedades de ração para atender seu cliente. Clientes que compram ração Premium e Super Premium quase sempre compram outros itens para seu pet.
7. Tenha opções variadas de caminhas. Das mais em conta até as mais caras, pois você tem cliente que pode preferir algo de maior qualidade.

8. Não venda produtos ou acessórios de baixa qualidade. Muitas pessoas falam “ah meu cachorro/gato não gosta de cama”, e isso se deve um produto péssimo que ele comprou. Pense comigo, se você comprar um colchão de péssima qualidade vai dormir quantas noites nele?

9. Tenha uma variedade de brinquedos pois o pais de pet amam presentear seus filhos com pelúcias ou algum brinquedo que ele goste. Tive uma cliente que comprava 2 galinhas de borracha todo mês, pois sua cachorrinha amava destruí-las.

10. É bom ter de tudo um pouco, pois o cliente que chega na sua loja mais de 1x e não encontra o que precisa provavelmente não vai voltar.

11. Sempre auxilie seu cliente na compra pois isso te dá a oportunidade de vender algo a mais.

12. Cative seu cliente com brindes ou presentes, isso pode abrir a porta para uma nova venda. Faça pacotinhos com petiscos para os pets, eles vão amar e o tutor/pai/mãe acaba comprando.

13. Uma simples coleira pode fazer seu cliente muito feliz e realizado. Ganhar um presente inesperado pode mudar o seu dia. Imagina você dando um presente para seu cliente como uma coleira, que tem o custo baixo. Isso vai fazer com

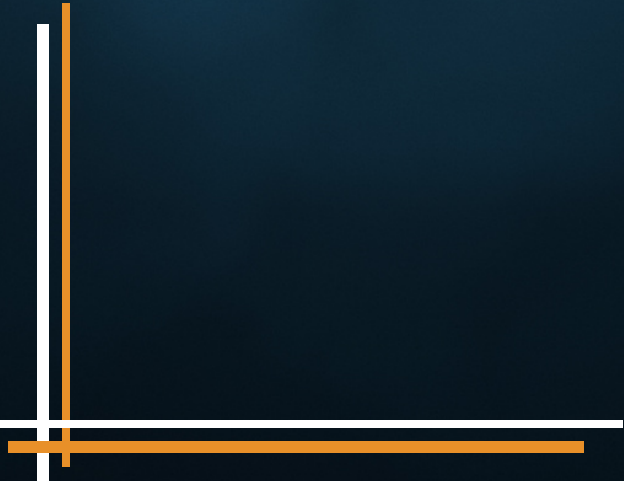
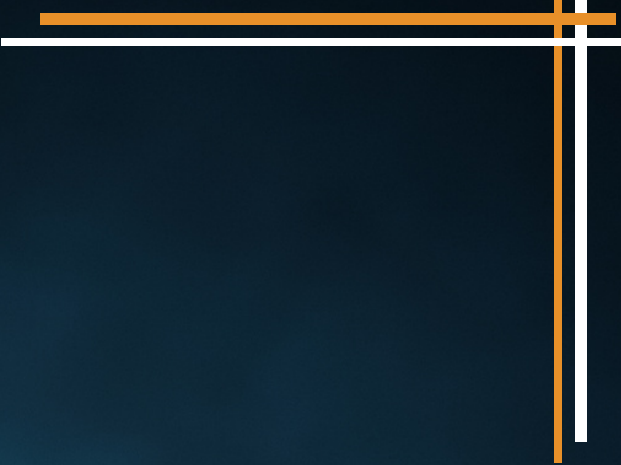
Isso vai fazer com Que ele vá até sua loja para retirar. Nesse caso você tem 70% de chances de fazer uma venda e, se não fizer, fique tranquilo. Esse gesto vai ficar gravado na memória dele.

14.Tenha sempre uma boa variedade de petiscos. Petisco é um item que vende muito e os pets são viciados neles. É uma venda garantida a cada visita ao pet shop.

15.Ofereça pacotes de banho e tosa maiores e com condições melhores também. Ao invés de ter esse cliente apenas 1 mês, você pode ter por 3 meses. Isso aumenta as chances de novas vendas para o mesmo cliente.

16.Coloque um sistema de venda recorrente do banho e tosa. Assim todo mês o pacote será renovado automaticamente, mesmo sistema usado por algumas redes de academia

17.Cliente ama desconto. Coloque uma margem em seus produtos que dê para trabalhar um bom desconto à vista para seu cliente.



**MUITO
IMPORTANTE
SABER**

O ramo pet no Brasil está crescendo cada dia mais. Para se ter uma idéia, nós somos o 2º país que mais consome produtos e serviços pet no mundo.

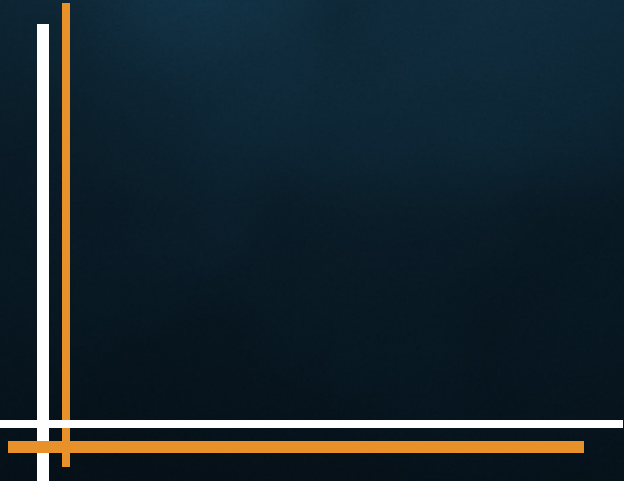
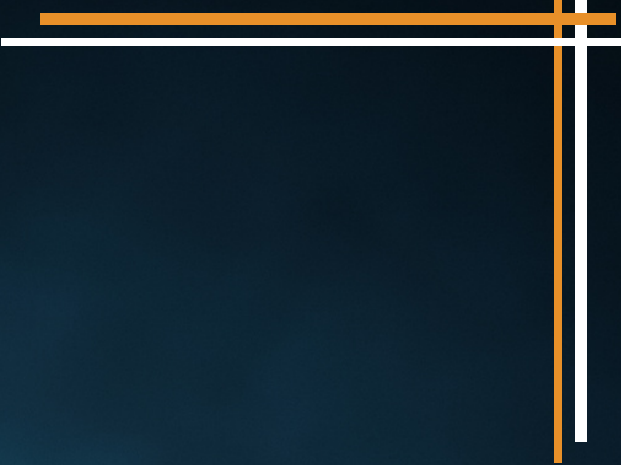
Mais de 88% dos brasileiros que tem pet em casa os consideram um membro da família. Com isso nos tornamos pais, avós e irmãos de pets e como eles são parte da família, sempre vai ter mimos para eles.

Para se ter uma ideia, 29% dos entrevistados em uma pesquisa já planejaram festas de aniversário para seu pet. O ramo Pet é considerado um dos que mais cresce no Brasil, mesmo quando estávamos passando pela pandemia não teve queda. Muito pelo contrário, conseguimos crescer 22,1% nas vendas em 2021.



Temos uma grande oportunidade de crescimento nesse ramo, precisamos apenas ver onde está o erro e começarmos as mudanças.

Algo que percebi é que o dono de gatos tem uma carência muito grande de produtos e serviços. É muito importante ter produtos para gatos, assim você consegue ampliar seu público e suprir a necessidade desses clientes.



O MARKETING DA SUA EMPRESA É ESSENCIAL

O marketing é muito importante para se posicionar no mercado e ele te traz novos clientes todos os dias. Muitas agências de marketing têm planos a partir de R\$500,00 para fazerem a gestão de tráfego da sua empresa. E se você aprender a fazer isso, usar esses mesmos R\$500,00 em anúncios e triplicar as suas vendas?

O marketing para empresas locais é muito importante, pois dessa forma você consegue oferecer os serviços e produtos a mais pessoas que estão próximas de você, mesmo sendo uma cidade pequena de 30 mil habitantes.



Marketing

Em caso de cidades com mais de 150 mil habitantes, ou que tenha mais de 10 pet shops, com o planejamento certo e um investimento baixo você consegue oferecer seus produtos para mais pessoas. O melhor disso é que você pode fazer esse anúncio apenas para pessoas que estão a uma distância de até 3km da sua loja. Dessa forma, vender pacotes de banho e tosa se torna mais viável, pois o cliente estará bem próximo de você.

Você pode fazer isso pelo seu celular de forma simples e rápida. Ao tornar seu perfil profissional e fazer algumas configurações, você já pode usar o botão “impulsionar publicação” e fazer a sua estratégia.

Você pode usar as campanhas para atrair mais seguidores, mostrar seu trabalho e também mostrar alguma promoção para seu público alvo.



**FAÇA VOCÊ
MESMO O
MARKETING**

VOU TE ENSINAR

Você pode fazer isso pelo seu celular de forma simples e rápida. Ao tornar seu perfil profissional e fazer algumas configurações.

VOCÊ VAI APRENDER

- TORNAR PERFIL PROFISSIONAL
- MONTAR A ARTE PARA POSTAR
- IMPULSIONAR A SUA PROMOÇÃO
- DEFINIR ESTRATÉGIA DE PÚBLICO
- CRIAR E DEFINIR QUAL A PERSONA DO SEU PÚBLICO
- DEFINIR A REGIÃO ONDE VOCÊ QUER QUE SUA CAMPANHA APAREÇA
- COMO VER OS RESULTADOS E MÉTRICAS DAS SUAS CAMPANHAS
- E AINDA VOU TE DAR 100 ARTES PRONTAS PARA POSTAR NAS REDES SOCIAIS

DE 197,00
POR 47,90

EU QUERO

