

4 DICAS PARA ATRAIR MAIS CLIENTES PARA A SUA PADARIA

ENTENDA AS NECESSIDADES DAS PESSOAS

O objetivo aqui é fazer com que as pessoas que já compram na sua padaria, comprem mais, e que aquelas que compram em outras panificadoras passem a comprar na sua.

O ideal é que você compreenda quais motivos que levam as pessoas a escolherem esta ou aquela padaria, e ainda o que mais além do pão pode ser um diferencial para eles abandonarem a concorrência e partirem para a sua.

INVISTA NA DIVULGAÇÃO

DO NEGÓCIO E DOS PRODUTOS

Este trabalho inclui tanto o ambiente físico da padaria, quanto os canais externos ao negócio, online ou offline.

O ideal aqui é que o seu maior esforço seja direcionado para a divulgação externa ao negócio, pois é ela quem vai atrair novos clientes para a empresa — site e redes sociais, por exemplo — são a receita ideal para ser bem sucedido neste ponto.

OFEREÇA SERVIÇOS DIFERENCIADOS

QUE AGREGUEM VALOR

Significa aumentar o valor médio gasto pelos clientes em cada compra, ou seja, o ticket médio.

Você pode oferecer serviços especiais que possam agregar valor e oferecer novos benefícios ao cliente. Entre os mais conhecidos estão a entrega em casa, vendas a prazo, pacotes mensalistas ou as já conhecidas encomendas para festas. Se você conseguir oferecer opções que não são encontradas nas padarias concorrentes, é melhor ainda.

PROMOVA OS SEUS PRODUTOS

Tenha sempre produtos em promoção, com descontos que atraiam a atenção da clientela, inclusive com degustação dos melhores produtos e seus lançamentos. Pacotes fechados de produtos em kits ou bandejas no espaço de exposição também podem ajudar neste sentido.

Panificadoras e confeitarias são negócios que possuem a vantagem de trabalhar com produtos que continuam sendo consumidos mesmo nos momentos de crise.

O segredo para o seu sucesso agora é aproveitar este contexto para obter resultados ainda melhores com seus produtos e serviços.

