

Férias + crianças + pais = vendas!

Julho traz um movimento diferente ao nosso shopping. A criançada toma conta do mall por conta das férias escolares e dos eventos voltados à elas que ocorrem em nosso espaço. Neste ano, teremos duas novidades que prometem agitar: o cine 4D, na Praça de Eventos, e uma maravilhosa exposição de brinquedos antigos da Estrela, no corredor de expansão. As atrações promovidas pelo Departamento de Marketing e pelo Merchandising atraem também os pais dos pequenos, que ficam por aqui por mais tempo e acabam comprando, gerando mais negócios. É só saber aproveitar. O jornal "Completamente Você News" entrevistou gerentes dos setores de brinquedos e roupas infantis para saber como eles captam este público consumidor muito especial. Acompanhe as entrevistas abaixo:

"Julho é uma época muito boa para nós, temos crianças todos os dias no shopping e o fluxo de pessoas aumenta em até 15%. Nem precisamos trabalhar muito a venda, pois os pais já vem pedindo os brinquedos que saem na TV. Só precisamos ter o produto", diz Anderson, gerente da Ri-Happy (foto). "Por isso nossos estoques recebem novidades o ano todo. Depois da Feira de Brinquedos, em abril, já sabemos quais são os principais produtos que vamos trabalhar junto aos importadores e fabricantes", diz ele. Outra garantia de venda é promover gincanas aos sábados e incentivar as crianças a brincar na própria loja, com jogos e quebra-cabeças.



Outro recurso utilizado pelos gerentes é fazer o contato virtual, seja por e-mail, telefone, sms ou qualquer outra ação que atraia o cliente à loja. É o que explica a gerente da Tranzação Baby, Flávia (foto): "Aproveitamos julho para usar essa estratégia, já que o movimento aumenta bastante por conta dos eventos do shopping. Mas caprichamos mesmo no Dia das Crianças, quando trazemos personagens para a loja".



Já as lojas de roupas infantis Lidia Kids e Lilica & Tigor utilizam a estratégia das promoções para atrair os pimpolhos e seus pais. A gerente Terezinha, da Lidia Kids, diz que em sua loja os descontos de até 50% tornam a ação um tremendo sucesso: "Ficamos o mês todo em promoção, aproveitando o movimento", diz. Na Lilica, a gerente Rosana conta que a promoção ajuda a desovar os estoques de inverno, pois já é tempo de receber coleção nova e fazer a troca de estação. Mas dá uma dica importante: "Tem que ter coisas na vitrine. O consumidor pára na porta. Se ele vê um cesto com peças em promoção, acaba entrando. Às vezes nem precisa. A criança entra sozinha e é acompanhada pelos pais", diverte-se.



Rosana e sua equipe, da Lilica e Terezinha e Fátima, da Lidia Kids:

Eles não deixam o shopping na mão

Uma equipe afinada, pronta para por a mão na massa sempre que necessário. Assim funciona a **Manutenção** do Mogi Shopping. Composta por 18 funcionários, eles realizam ininterruptamente serviços elétricos, hidráulicos, Civil, carpintaria, pintura e jardinagem, sendo que dois deles, Walter e Maurício, por estarem há mais de uma década no shopping, conhecem como ninguém as particularidades do empreendimento. Mas a equipe toda é empenhada, cuidando de deixar nosso shopping sempre em ordem.

Tanto que Cláudio Silva, o encarregado boa praça dessa turma, conta que a equipe trabalha praticamente sozinha: "Basta direcionar". As áreas que costumam dar maior trabalho são a elétrica e a hidráulica, por isso demandam assistência permanente; nessas áreas os funcionários se revezam em três turnos durante 24 horas. O objetivo é resolver os problemas e fornecer ao lojista um rápido atendimento. "Quando solicitados, chegamos em no máximo dez minutos à loja", garante Cláudio. Mas não é fácil: eletricitas e encanadores recebem de 6 a 15 solicitações por dia. Além de atender os lojistas, a Manutenção cuida principalmente da área interna e externa do Shopping. Recentemente foi efetuada a troca das telhas que fica acima da parte acrílica dos corredores internos, o que trouxe maior claridade aos mesmos. Todos os funcionários da Manutenção têm curso específico com formação técnica para atuar em cada função.



Da esquerda para a direita, em pé: Valdir, Claudio, Damião, Adenilson, Luis Felipe, Claudio (Encarregado), Emanuel e Edson. Agachados: Ivandir, Agostinho, Valter, Arnaldo, Maurício e Otávio.

"O momento de mudar e reavaliar, de questionar cada aspecto da nossa operação, não é quando estamos com problemas, mas quando estamos tendo sucesso."

Peter Drucker

Campanha de Incentivo Visa dá ingressos para shows e muito mais

A promoção "Destinos Incríveis do Mogi Shopping", que sorteará viagens aos clientes do MOGI SHOPPING até dezembro, traz também aos vendedores uma ótima oportunidade de ganhar prêmios: **o crescimento das vendas com os cartões Visa será analisado periodicamente**, comparado com o mesmo período de 2008. **A loja que obtiver o maior índice de crescimento será premiada.** Em maio, a ganhadora foi a Academia Runner, que foi premiada com convites para o show do cantor Daniel. Na última avaliação, realizada de 01 a 12/06, a **S. Stein (406/7) ganhou 15 convites para o show da cantora Cláudia Lette, em área vip.** Mas tem mais: o lojista que realizar **melhor campanha durante o ano** ganhará o prêmio Master: 01 ingresso com acompanhante para o espetáculo **Quindam, do Cirque Di Soleil**, que virá ao Brasil em 2010. Não dá para perder esta chance não é? Boas vendas com o cartão Visa

DESCONTOS...APROVEITE!

Ice Mellow - desconto de 15% no Buffet self-service de seg a sex;

Café do Ponto - desconto de 10% em todos os produtos, exceto cigarros.

Em julho: JL Rocha traz técnicas de venda

Com o tema "Profissionalização dos Consultores de Venda", a empresa de consultoria JL Rocha realiza palestra dia 14 no Cine Centerplex Mogi. Direcionado a vendedores, o workshop oferecerá as técnicas para ser bem sucedido nesta fascinante área de VENDA. Traga um **agasalho usado em bom estado** e colabore com nossa **arrecadação solidária.**