



Completamente Você News

Ano II Edição 27 Mogi das Cruzes, Dezembro de 2009

Venda mais VISA e ganhe prêmios

Que a promoção “Destinos Incríveis Mogi Shopping”, está fazendo a alegria de muitos clientes com sorteios para lugares maravilhosos todo mundo já sabe. O que muitos de nossos colaboradores não sabem é que também podem ganhar incentivando seus clientes a comprarem com os cartões da VISA. A campanha de incentivo VISA já premiou várias lojas em nosso shopping e ainda é possível participar e concorrer ao último comparativo, que será feito no dia 24 de dezembro. Funciona assim: o crescimento das vendas com cartões VISA é analisado periodicamente e comparado com o mesmo período de 2008. A loja que obtiver o maior índice leva o prêmio. A loja S.Stein, por exemplo, premiada na avaliação de 01 a 12/06, ganhou ingressos para o show da cantora Cláudia Leitte. No final da promoção, a loja com a melhor campanha do ano ganhará o prêmio Master: ingressos para o espetáculo *Quindam, do Cirque Di Soleil*, que virá ao Brasil em 2010. Imperdível não é? Veja abaixo as lojas que já venceram e não deixe de participar.

Sstein



A equipe S.Stein ganhou convites para o show de Cláudia Leitte, em junho

Runner



As funcionárias da Runner curtiram o show do cantor Daniel, em maio

Fast Shop



A turma da Fast Shop foi curtir o som do Rappa, em outubro

TC Home Class



O pessoal da TC foi ver o Circo Nacional da China, em agosto

Nádia Casa



As meninas da Nádia Casa foram ao show do Inimigos da HP, em novembro

Dárcio Oliveira, Papai Noel de muitos natais

Ele cultiva uma barba branquinha, lavada com shampoo e sabão de coco pelo menos duas vezes ao dia. Dárcio de Oliveira, 69 anos, é Papai Noel há 24. Atualmente contratado da Lume Promoções & Eventos, encarna o personagem que encanta crianças no MOGI SHOPPING até 24 de dezembro. Com todo esse tempo de experiência, já passou por vários shoppings como o Aricanduva, Interlagos e Esplanada em Sorocaba, só para citar alguns. *“Lidar com as crianças é ótimo. Difícil é sair do shopping”, brinca.*



O Papai Noel Dárcio:dedicação ao personagem

Sua primeira experiência encarnando o personagem foi por acaso: aposentado da Volkswagen, onde atuou por 40 anos, Oliveira passeava no extinto Shopping Coquinho, em Itaquera (SP), quando foi descoberto por um “olheiro” e não parou mais. Casado com dona Geny, pai de duas moças, avô dedicado, ele encarna a difícil missão de manter a magia natalina em tempos tão conturbados com energia. Quanto à sua experiência em nosso shopping, diz estar gostando. *“O público daqui é muito bacana”*, elogio que estende aos lojistas e funcionários e aproveita para desejar a todos um Natal muito feliz.

“Um problema bem cuidado normalmente gera mais lealdade que aquela existente antes do incidente negativo”.

Tom Peters

Novas dicas para turbinar as vendas no Natal

- 1- Tenha cadeiras extras (dobráveis) e, se possível, alguns brinquedos ou revistinhas para os pequenos. Uma criança agitada faz o cliente ter pressa de ir embora.
- 2- A vitrine deve mostrar a magia dessa época. Os enfeites mexem com o estado de espírito das pessoas, e nessa época, é a emoção que faz a compra.
- 3- Produtos em alturas diferenciadas dão sempre uma sensação de ritmo e movimento.
- 4- Cuide da iluminação, criando um ambiente bonito dentro do espírito natalino. Embora seja verão, o cliente espera ver o brilho das pequenas lâmpadas.
- 5- Atenção total ao cliente. Não há momento melhor que o Natal para fisgar novos clientes ou cativar os antigos para o ano todo. Nessa época do ano, muitas pessoas estão sensibilizadas.
- 7- Quer compre ou não, o cliente que entra na loja deve ser tratado como uma visita importante que chega à sua casa.
- 8- O Natal, para o varejo, é muito mais do que uma oportunidade de venda. É também um momento excepcional para recuperar clientes.
- 9- Estes são alguns itens odiados pelo público: música alta, balcão bagunçado, propaganda enganosa. São obstáculos que podem ser superados com planejamento e organização.

Fonte: Sebrae - SP