



Sucesso

EM EVENTOS



Flor,

Participar de eventos é mais uma estratégia de vendas.

E pode ser um sucesso!

Preparamos um checklist para te ajudar a planejar e organizar tudo.





pré-evento

ANÁLISE DO EVENTO

1

SELEÇÃO - **Verifique a relevância do evento:** histórico, participantes e se o público tem o nosso perfil. Selecione, analise e questione.

2

CUSTO OPORTUNIDADE - **Avalie sua realidade e o potencial do evento antes de fazer grandes investimentos** de acordo com os seguintes pontos: ele possui fee de participação? Existe comissão sobre as vendas? Vou precisar investir em estoque? Como retorno, terá sua divulgação como Flor e também da marca. O faturamento pode ser a **médio prazo**.

3

STAND - **Negocie a melhor localização do seu stand com os organizadores:** um local visível, perto de corredores que terão movimento. Evite ficar perto barracas com comidas que podem levar algum odor às peças. Caso não haja provador, procure ficar próxima ao banheiro. Ele será seu provador. Atenção: esteja atenta ao entra e sai e tenha controle das suas peças.

4

POP UP - **Agente pensa em tudo para você, Flor!** Para o evento lindo e perfeito caber todinho no seu carro: arara, cabide, manequim, banqueta, mesa-maleta, tapete, placa do Potti Romã e caixa com chazinho de romã. Disponível para aluguel e venda: Whats 31 97170-8885 ou mkt@pottiroma.com.br.

5

O TEMPO COMO ALIADO - **Tomar decisões apressadas, negociar o stand e divulgar o evento em cima da hora são atitudes que devem ser evitadas a todo custo.** Um evento de sucesso está intimamente relacionado à capacidade de planejamento e à antecedência das decisões.



pré-evento

ESTRUTURA

1

CARTÃO DE CRÉDITO-Tenha cartão de débito e crédito, isso aumenta cerca de 70% das vendas. Não tem? Peça emprestado para conhecidos! Ou, se preferir, compre. É fácil: existem diversas empresas que oferecem máquinas de cartão para aluguel ou venda, como a Pag Seguro, Cielo, Rede, Getnet e outras. Verifique o custo da máquina, a taxa de adesão, mensalidade e a taxa por transação, o tempo para receber e as bandeiras que aceita. Lembre de se organizar com pelo menos duas semanas de antecedência para pesquisar opções e fazer o pedido da máquina. Avalie também quais as melhores maneiras de pagamento por esse meio: se vai aceitar parcelamento, quem pagará as taxas em caso de empréstimo etc.

2

MONTAGEM E DESMONTAGEM- Tenha sempre cuidado com os materiais. Leve algum paninho que possa te auxiliar na limpeza.

3

ORGANIZE SEU ESTOQUE- Para se organizar melhor, divida os Chocolates e as Pimentas por tipo e tamanho dentro da sua pimenteira. Leve pelo menos dois tamanhos para cada variação, assim todas ficam felizes.

4

VARIEDADE- Tenha um bom estoque! É importante ter um pouco de tudo para diferentes gostos e biótipos. Caso seja necessário, podemos consignar peças, ok? Até 80 peças com 30% de desconto.



pré-evento

5

ONDE? - **Avalie o lugar do evento antes:** tem o perfil do seu público? É seguro? Ocorre em céu aberto, com risco de chuva e sol? Verifique também o tempo de deslocamento e se há vagas para estacionar o carro lá perto.

6

TROCO - **Não se esqueça de troco para prestar um serviço rápido e eficiente.** Recomendamos levar cerca de R\$50,00 trocados, com notas de R\$5,00, R\$2,00 e moedas. Ao iniciar as atividades, fique atenta para a reposição do troco antes dele acabar, evitando tumulto e demora no atendimento.

7

CHEGUE CEDO - **Honre seu compromisso com os organizadores e com você mesma.** Chegue com pelo menos 2 horas de antecedência para se organizar e deixar tudo perfeito.



pré-evento

MARKETING

1

DIVULGUE AOS 4 VENTOS - **Convide suas Colecionadoras e amigas para o evento!** A Potti fornece artes para você mandar pelo Whatsapp e redes sociais! Sério, é só falar com a Potti (no mínimo 3 dias antes). E é claro que também iremos divulgar! Uma dica: anuncie que durante o evento a Colecionadora que mostrar a arte do convite ganhará um mimo seu. Um atrativo a mais, né? Importante lembrar que a organização conta com o seu esforço de também levar publico ao evento.

2

ORGANIZE SEU MATERIAL - Leve cartões de visita, blocos de vendas, caneta, ficha cadastro, sacolas de presente, protetor de calcinha e, claro, a essência para borrifar e deixar todas loucas!!!

3

MIMOS - **Leve mimos, às vezes em uma venda é melhor dar um mimo do que um desconto.** Pense também em oportunidades de vendas, por exemplo, "acima de 3 peças ganhe um mimo".

4

ESTEJA 100% - **É importante estar preparada para o grande dia!** Durma cedo, tenha um sono reparador e uma alimentação balanceada para chegar com a energia certa! Não se esqueça de ficar sempre hidratada, tá? Leve sua garrafinha de água, barras de cereal, frutas etc...



no evento

----- VENDAS -----

1 -----

OPORTUNIDADES EM TUDO - Caso você não tenha a peça que a futura Colecionadora pediu, **anote os dados dela e depois faça essa venda.** Cativou uma nova Colecionadora? Anote no bloco de vendas, características importantes que possam te lembrar de quem é a pessoa para futuros contatos.

2 -----

EXPERIMENTAÇÃO - **A prova é um momento que requer muito cuidado.** Experimentar as Pimentas pode não ser uma boa ideia, pois há risco de sujeiras. Os Chocolates e demais peças, prove tons mais escuros, pois são mais “resistentes” à sujeira de maquiagem. Leve sempre protetores de calcinha. Importante lembrar que essa é uma etapa decisória no processo de compra da colecionadora, então ela precisa de todo o seu suporte.

3 -----

NETWORK - **Aproveitando que chegará mais cedo, conheça quem são os outros participantes.** Apresente-se! Deixe seu cartão de visitas com todos. Sinalize onde você estará e convide para conhecerem a Potti. Nesse momento fale: “quem for e comprar darei um mimo especial”. Essas amigas também serão valiosas para cuidar do estande enquanto você for ao banheiro e se alimentar. Outra ideia interessante é fazer parcerias com as expositoras: uma deixa cartões com desconto no stand da outra para compartilhar o público do evento.



no evento

MARKETING

1

SEJA SEMPRE O SOL - **Vista-se com um sorriso.** Ser positiva e aberta é um convite para que você se sinta feliz com você mesma e passe essa energia para todas. Evite ficar sentada, isso demonstra indisposição e desânimo.

2

ESPAÇO LINDO - **Monte seu espaço** de forma que as Colecionadoras se encantem e possam ter acesso às Pottis com facilidade. Flores sempre são um toque de charme. O visual ajuda nas vendas!

3

REGISTRE E DIVULGUE - **Durante o evento faça fotos e vídeos e alimente sua rede social!** Divulgue o nome do evento, o local, o horário de funcionamento e onde você vai estar, ok?

4

CADASTRO - **Não se esqueça de cadastrar todos os telefones e e-mails das suas novas Colecionadoras.** Assim, elas continuarão a ter contato com você através das nossas campanhas! É muito importante manter essa conexão. Quanto maior for a sua rede de contatos, maiores são as chances de efetuar vendas. Uma boa dica é propor um sorteio no dia para quem preencher o cadastro.

pos-evento

RESULTADOS

1

GRATIDÃO - Após o evento agradeça a organização do evento. Mande uma mensagem ou ligue. Agradeça também a participação das Colecionadoras com mensagens direcionadas. Conte também para suas seguidoras nas redes sociais sobre o sucesso do evento. É sempre bom demonstrar atenção e carinho.

2

MEÇA SEUS RESULTADOS - Para sempre melhorar, meça seus resultados: quantas Pottis foram vendidas, quantos cartões de visita foram distribuídos, quais foram os erros e acertos que cometeu nesse evento. Pense no que você pode melhorar e o que pode repetir no próximo. Vender não é uma fórmula exata, mas devemos melhorar sempre!

3

FEEDBACK - Divida com a gente sua experiência! A Potti faz questão de te ouvir e ajudar você a atingir seus objetivos!

Com essas dicas e seu charme, você vai arrasar!
Boa sorte!

POTTI ROMĀ

Lingeries Colecionáveis

@pottiroma

www.pottiroma.com.br

