

Conceitos básicos de como usar a compra coletiva para aumento de vendas

Hoje o sistema de [compra coletiva](#) passa a ser um grande aliado na divulgação em massa de produtos e serviços no Brasil. Atraindo novos consumidores, mas sim pessoas dispostas a pagar por novidades e exclusividades por um valor mais atrativo do que o comum. Sistema magnífico de vendas, que atualmente beneficia diversos empreendedores a conquista de novos clientes em seus negócios. O que é Compra Coletiva? Vender seus produtos por um preço menor em um período determinado, ou seja vendas relâmpago causando a compra coletiva por impulso. O tipo de venda é baseado no conceito de oferecer preço muito menor para ganhar no volume de compradores, oferecendo um forte desconto gerando compra por impulso. O modelo de negócios simples. A partir das parcerias com empresas, principalmente de gastronomia, entretenimento e beleza, os sites disponibilizam ofertas diárias com descontos que podem variar de 50% a 90%. A seguir algumas dicas que nossos clientes utilizam no nicho de mercado [aqui](#). Segmento de mercado específico a atletas e pessoas preocupadas em tornar sua alimentação saudável e rica em nutrientes.

1. Anuncie para a promoção o produto com a maior margem de lucro Promovendo seu produto com uma boa margem de lucro, automaticamente irá cobrir os custos gerados pelo serviço de vendas que na certa atrairá centenas ou milhares de consumidores para a seu comércio.
2. Agregue outro produto de qualidade junto ao produto vendido pela compra coletiva Produtos complementares ser uma boa forma de abater ainda mais os custos gerados por abaixar o preço de um produto, mais cuidado. Não iluda o cliente a comprar algo que necessariamente precise de outro para estar completo, ofereça sim experiências novas de sabores adicionais como opções.
3. Promova na data de resgate da compra coletiva um outro super produto para outra data Distribua folhetos para a próxima promoção vigente e se possível no caso transforme o em um passaporte intransferível, garantindo a sensação de exclusividade que todos consumidores procuram.
4. Lance um Delivery Otimizando bem a promoção de um delivery, poder alcançar até 50% do faturamento bruto (dados estatísticos baseados em nossos principais clientes, ao qual prestamos consultoria). O serviço de delivery com uma boa estrutura e organização em sua logística poder levar rapidamente seu empreendimento ao próximo nível a curto e médio prazo, por sua praticidade e comodidade que o agrega.
5. Analise os resultados do mês atual com o anterior Contabilize seu crescimento que certamente irá acontecer, por clientes fidelizados e com cadastro em seu sistema de delivery. Mensalmente tome nota do crescimento, e em um período bimestral ou trimestral volte a contratar um grande site de vendas coletivas a promover seu próximo produto que desejamos que seja um super campeão em vendas. E você quais técnicas utiliza para divulgação?

Sobre o Autor

[Distribuidor de aqui](#) exclusivo - Mixers frutas exóticas - Mais saúde e energia para seu esporte, corpo e mente.

Source: <http://www.artigopt.com>