

Imagens são mais eficientes do que textos para chamar atenção

O sistema límbico é a área do cérebro relacionada às nossas emoções e sensações. Diferente da escrita, as imagens atingem instantaneamente essa região cerebral.



Utilize gatilhos mentais

Alguns estímulos têm o poder de influenciar diretamente nossa tomada de decisão. Saber estimular esses gatilhos é uma ferramenta poderosa para os resultados em marketing e vendas.



Desperte emoções

O desafio do profissional de marketing é descobrir os elementos e ideias que despertam as emoções desejadas para seu público. Campanhas que despertam sentimentos de satisfação e felicidade tendem a ser bem sucedidas!



Gostou do conteúdo?

Então deixe seu like e comenta aqui em baixo o que achou!





O comportamento de compra do consumidor vem mudando bastante ao longo dos anos: o novo shopper não busca apenas comprar produtos, ele aprecia a experiência.

Segundo o relatório feito pela WGSN "A equação da geração Z", a marca desta geração é a singularidade: Eles não querem ser o público-alvo de quem quer agradar a todos e a diversidade se mostra como solução ao invés de problema.

Quer trazer uma experiência inesquecível para os consumidores no seu PDV? Vem com a Out of Box, essa é a nossa especialidade!

Post Instagram



Treinamento da equipe de vendas

O fim de ano pede uma equipe qualificada para atender a demanda e é essencial investir em treinamento de atendimento - principalmente quando se trata de funcionários temporários.

A woman in a white shirt stands at the front of a meeting room, pointing at a whiteboard. Two other people are seated at a table in front of her, looking at a laptop. The background is a solid purple color.

Fidelização de clientes

Cliente satisfeito gera novos clientes. Investir no pós-venda: uma ligação, e-mail ou mensagem no What's App são gestos simples que valorizam e fidelizam o consumidor.

A woman in a bright yellow blazer and glasses smiles while holding a black shopping bag and a white loyalty card that says "CARTÃO FIDELIDADE". The background is a solid purple color.

Apresentação dos produtos

A boa utilização do espaço do PDV é um diferencial para atrair clientes. É importante estar por dentro das tendências do momento e apresentar os produtos corretamente nas gôndolas.

A woman in a white shirt and blue apron is organizing cardboard boxes on a store shelf. The background is a solid purple color.

Redes Sociais

As redes sociais são ferramentas incríveis para alavancar seus resultados, pois permitem que você atinja seu público alvo e se apresente para uma grande quantidade de clientes em potencial.

A man in an orange long-sleeved shirt is smiling while using a laptop. The background is a solid purple color with faint icons for Instagram, LinkedIn, Facebook, and WhatsApp.



Como as pessoas compram?

Uma análise do comportamento do consumidor



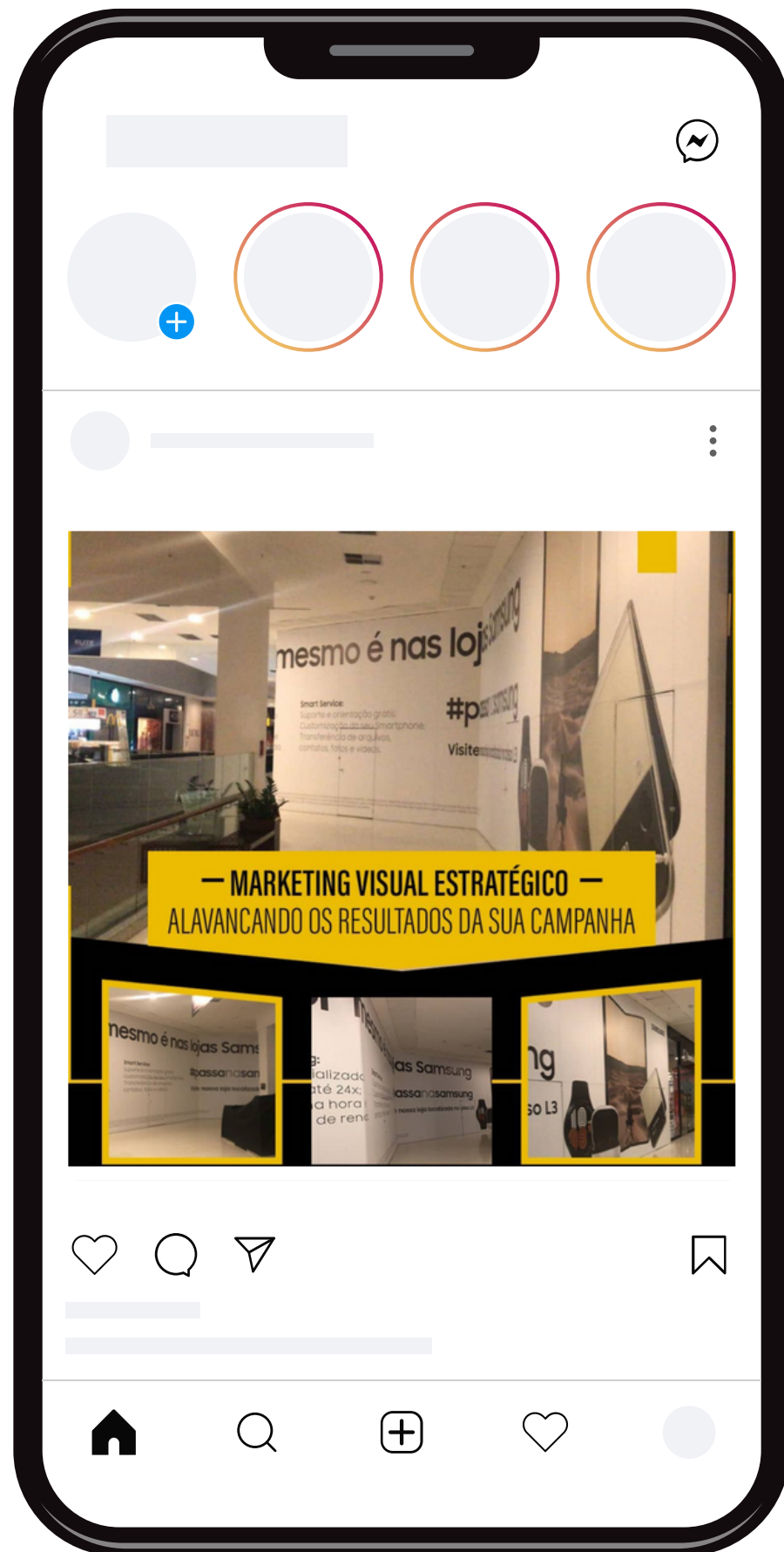
O AIDA explica que, para guiar o consumidor até a compra, devemos atrair sua atenção, manter o interesse e criar o desejo para então levá-lo a tomar uma decisão.



Gostou do conteúdo?

Curta e deixe um comentário, sua opinião é importante para nós





Mais um job de sucesso! Comunicação visual para o lançamento do @Samsung Galazy Z Flip 3 5G no shopping Tucuruvi. A Out of Box foi responsável pela execução dos processos de comunicação visual para a @alliedbrasil. Vem com a gente!

