

Método de vendas aplicado por empreendedores rende lucro durante a pandemia

Casal tem seu negócio na cidade de Moreno e trabalha com vendas de produtos de limpeza



Foto: Reprodução

Seis anos atrás o casal Erika e Emerson, procuravam uma forma de aumentar a renda de sua casa, quando observando as possibilidades que tinham disponíveis para investir, resolveram que iriam atuar na venda de produtos de limpeza na cidade de Moreno. A área de atuação pode parecer até incomum, mas fazia total sentido para o casal, já que Emerson trabalha numa empresa que faz a distribuição de produtos no segmento da limpeza.

Com o segmento escolhido restava saber como fariam para mostrar esses produtos para as pessoas e conseqüentemente atrair a população para a compra. Sem renda suficiente para alugar um local e abrir um estabelecimento, chegaram à conclusão que iriam atuar de outra forma. Foi quando Erika teve a ideia de utilizar uma método que até então não era utilizado na cidade para a venda de produtos dessa área.

“Emerson tem o horário dele na empresa, e trabalha de oito a seis da noite. Então ele não tinha tempo durante a semana para fazermos as vendas dos produtos. Foi aí que pensei em sair durante a semana apresentando os produtos para minhas amigas, vizinhas e conhecidas, assim as pessoas faziam os pedidos e fazíamos a entrega no sábado, dia que Emerson estava em casa. Como os produtos são pesados por serem de linha econômica com cinco litros, eu precisava do carro para

fazer as entregas, então tinha que ser no dia que meu esposo estivesse disponível”, contou Erika.

No primeiro momento eles acabavam saindo dois dias. Durante a semana Erika fazia a divulgação, e aos sábados voltavam nas casas dos clientes para deixar o que foi pedido. Mas ela revelou que tempo depois acabaram deixando de ir nos dias de semana “Depois de um tempo achamos melhor sair apenas aos sábados para apresentar o produto e já deixar na residência do cliente. Assim ficaria mais fácil pelo fato de se deslocar apenas uma vez para fazer todo o processo”.

Após utilizar esse método de vendas, o casal recebeu um ótimo retorno por parte das pessoas, pois o que antes a população só teria acesso indo ao mercado, agora chegava em suas casas, dando comodidade e evitando deslocamento. Depois que observaram que aquele modo de venda deu certo, os empreendedores passaram a ser influência e acabaram surgindo outras pessoas vendendo o mesmo tipo de produto ou até produtos de outros segmentos, mas utilizando o mesmo método.

“Acredito que dentro da nossa cidade fomos os primeiros a começar com esse tipo de método de trabalho. Então a partir da ideia que tivemos já nos deparamos com outras pessoas vendendo da mesma forma ou até negociando com os mesmos tipos de produtos que vendemos. Inclusive já teve pessoas que vieram observar nossos produtos para ver quais as empresas que comprávamos. Mas isso não nos incomoda, cada um possui suas estratégias de venda e Deus vai abençoando a todos”, declarou Emerson.

Nos últimos dois anos estamos passando por um período de pandemia, como o método de vendas dos empreendedores é o contato direto com o cliente indo até as suas casas, eles contaram como fizeram para atender durante o lockdown.

“Durante a pandemia sabemos que as pessoas tinham que ficar dentro de casa, mas precisávamos vender nossos produtos. Então tomamos todos os cuidados e continuamos respeitando até hoje as restrições que foram estabelecidas. Usamos máscara, respeitamos o distanciamento e fazemos a higienização de tudo para levar os produtos com segurança até o cliente”

E foi justamente no período mais difícil para a maioria da população, que o casal viu seu negócio ter um retorno muito maior que em outros anos. Por atuar no segmento da limpeza que tem tudo a ver com o combate do vírus, e ao utilizar o método de vendas que traz comodidade, os empreendedores possuíam a junção ideal para ter um bom retorno durante esse período.

“Como as pessoas não estavam podendo sair, iam ao mercado mas não podiam frequentar como antes, as nossas vendas aumentaram devido a isso. Pois no nosso caso elas não precisavam se deslocar para ter o que precisavam, mandavam

apenas uma mensagem e nós íamos até elas para levar o produto. Estávamos atuando como um serviço de delivery, até para não demorar muito em contato com os clientes. Então por incrível que pareça a pandemia não afetou nossas vendas, mas deu um ótimo retorno que ficou bastante visível para nós”, contou Emeson.

O período, além de trazer o aumento de vendas, trouxe para o casal a oportunidade de investir em outros produtos que passaram a ser procurados pelas pessoas, quando eles chegavam em suas residências para entregar os pedidos que já haviam sido feitos.

“Nós trabalhamos com sabão, sabão líquido, detergente, desinfetante, amaciante, tudo para limpeza geral. Com a pandemia, agregamos outros produtos como: álcool em gel, álcool líquido, máscara descartável, cloro. Foi tudo colocado pensando na necessidade das pessoas, e como o vírus precisava ser combatido, todos os produtos ajudavam nesse quesito. Nesse período trouxemos também outros artigos que as pessoas encontram no mercado, mas como estavam sem muita liberdade de ir até lá, começamos a suprir a necessidade dos nossos clientes. Então colocamos à venda esponjas de prato, vassoura, pá, entre outros tipos de mercadoria. Hoje estamos com diversos produtos de limpeza em geral”, comenta Erika.

Com as vendas possuindo um ótimo retorno, o casal de empreendedores conta que pretendem aumentar o alcance de seus negócios e levar para cidades vizinhas.

“Nosso plano para o futuro, é que nosso filho que hoje está com dezesseis anos, quando estiver aos dezoito com sua habilitação, saia conosco e nos ajude a levar nosso negócio para cidades vizinhas. Como trabalho durante a semana, ele poderá ir com minha esposa nos dias que eu estiver no trabalho fazer a divulgação e as vendas em outras cidades. Esses são planos não para o momento, mas para colocar em prática provavelmente daqui a uns dois anos”, concluiu Emeson.