

ABERC NEWS

16ª Edição – 06/07/2015



Dicas para evitar problemas e vender mais na BAHIACAL

Ser representante comercial de calçados, bolsas e acessórios requer mais habilidades do que pura e simplesmente sair pela estrada vendendo produtos aos lojistas. Ainda bem que a coletividade do quadro associativo da ABERC está ciente disso. Competências como auxiliar as fábricas a "acertarem" na criação das coleções, assessorar o lojista no layout da loja e na vitrine e sugerir ao comprador da loja o melhor tamanho dos lotes de compra são exigidas ao representante que quer alcançar pleno êxito nos negócios. Mas, a lista de competências não para aí. O associado da ABERC ainda precisa saber como participar da BAHIACAL tirando o máximo de proveito do evento, evitando também a ocorrência de qualquer transtorno. Para facilitar essa tarefa o jornal ABERC News relaciona a seguir algumas dicas sobre o que fazer e o que não fazer quando um representante tem um stand na BAHIACAL.

1) Não assedie os lojistas visitantes. Jamais pegar o lojista pelo braço ou forçar uma abordagem nos corredores para sugerir sua entrada no stand. É preciso ter "etiqueta profissional" e deixar o visitante circular livremente.

2) Não entre em stand de outro expositor sem ser convidado, evite abordar na BAHIACAL fabricantes representados por outro associado, nem tampouco fotografe produtos de outros expositores.

3) Divulgue intensamente e com bastante antecedência a localização de seu stand, bem como as novidades que serão mostradas na Feira.

4) Faça do seu stand um espaço diferenciado. Muitos expositores ainda têm uma participação tímida e até passiva na BAHIACAL. Faça sorteios e brincadeiras com premiação, distribua brindes, lanchinhos fora do comum e tickets de almoço, por exemplo. Traga dirigentes, estilistas e profissionais de marketing da fábrica para interagir com os lojistas.

Enfim, inove, faça diferente e atraia mais visitantes para seu stand. Veja com a ABERC detalhes das opções apresentadas.



ABERC NEWS

16ª Edição – 06/07/15



Representantes e lojistas terão acesso ao SEBRAE durante a BAHIACAL

Os lojistas que visitarão a BAHIACAL de julho/2015 para comprar novidades e para se atualizar terão à sua disposição soluções do SEBRAE para vender mais e melhorar os resultados no ponto de vendas. Os representantes associados à ABERC também.

A ABERC fechou um acordo com o SEBRAE visando executar um Programa de Desenvolvimento do Setor Calçadista da Bahia que vai promover ações contínuas de melhoria e acesso a novas formas de gestão para Representantes, Lojistas e Fábricas. A Federação do Comércio da Bahia (FECOMÉRCIO) e a Câmara dos Dirigentes Lojistas da Bahia - Regional Salvador (CDL/Salvador) também participam do programa dando apoio institucional.

O stand do SEBRAE ficará no primeiro piso da BAHIACAL, logo na entrada da feira, próximo ao elevador. Os lançamentos de todos os expositores serão mostrados em vídeo nesse espaço.

Além disso, uma equipe de especialistas do SEBRAE ficará à disposição para esclarecer os interessados sobre questões como mark up, controle de estoques, treinamento de pessoal, fluxo de loja, vitrines, liderança, tributos, etc. O atendimento durante o evento será completamente gratuito.

Os visitantes poderão ainda aproveitar para solicitar um diagnóstico de seu negócio, qualquer que seja a localização de sua empresa na Bahia.

A presença do SEBRAE é mais um diferencial que a ABERC proporciona a todos que participam da BAHIACAL e desejam aumentar os resultados de suas empresas.

