

20 atitudes que podem
estar prejudicando suas
vendas no varejo.



@StringhiniVarejoInteligente
contato@stringhini.com.br





20 atitudes que podem
estar prejudicando suas
vendas no varejo.

Isso mesmo que você entendeu, não escrevemos errado. Esse artigo provocativo com dicas do especialista em varejo Caio Camargo busca **levar o varejista a refletir sobre suas ações para os resultados de sua loja.**

Confira a lista abaixo, veja se tem feito algumas dessas coisas e prepare-se para eliminar de vez esses hábitos da sua rotina! 🚫

01

NÃO inovar nos processos, no atendimento, na decoração, na postura, nas pessoas, na estratégia e nos métodos.

02

Focar apenas no preço e produto, por exemplo, sugerir os melhores produtos pelo menor preço sem olhar outros fatores.

03

Proibir tudo na loja. Não pode tocar, não aceitamos trocas, não temos Wi-Fi, não temos água ou banheiro, não aceitamos determinado meio de pagamento. Estilo "não insista!"

04

Deixar os vendedores parados na porta como estátuas e não ir buscar o consumidor fora da sua loja.

05

Orientar seus vendedores a continuar fazendo as mesmas perguntas de sempre aos clientes, do tipo: "Posso ajudar?", "Precisando de alguma coisa?" ou "Diga freguesa!"



STRINGHINI
varejo inteligente





06

Manter uma placa de promoção de um produto por muito tempo. Pode também deixar a placa **XX% DESCONTO** na porta da sua loja por mais de dois anos, por exemplo.

07

NÃO se movimentar e surpreender, mudar, por exemplo, a posição de algumas coisas na loja, como prateleiras, vitrine, freezers e produtos pelo menos uma vez a cada vinte dias.

08

Manter poluição visual, lojas carregadas de cartazes e muitas informações que confundem o consumidor.

09

NÃO mudar as ofertas, pior, deixar a promoção sem hora para começar e terminar. Só mexer na loja nas datas comemorativas.

10

NÃO fazer parcerias com seus fornecedores para uma ação personalizada ou uma promoção exclusiva.

11

NÃO analisar o funil de vendas e o fluxo dentro da loja.

12

NÃO usar cartão de fidelidade ou outra forma de relacionamento direto com o seu cliente.

13

NÃO fazer diferente da sua concorrência, apenas mais do mesmo. Ou pior, achar que está tudo muito bem, obrigado. As coisas sempre funcionaram assim, para que mudar?

14

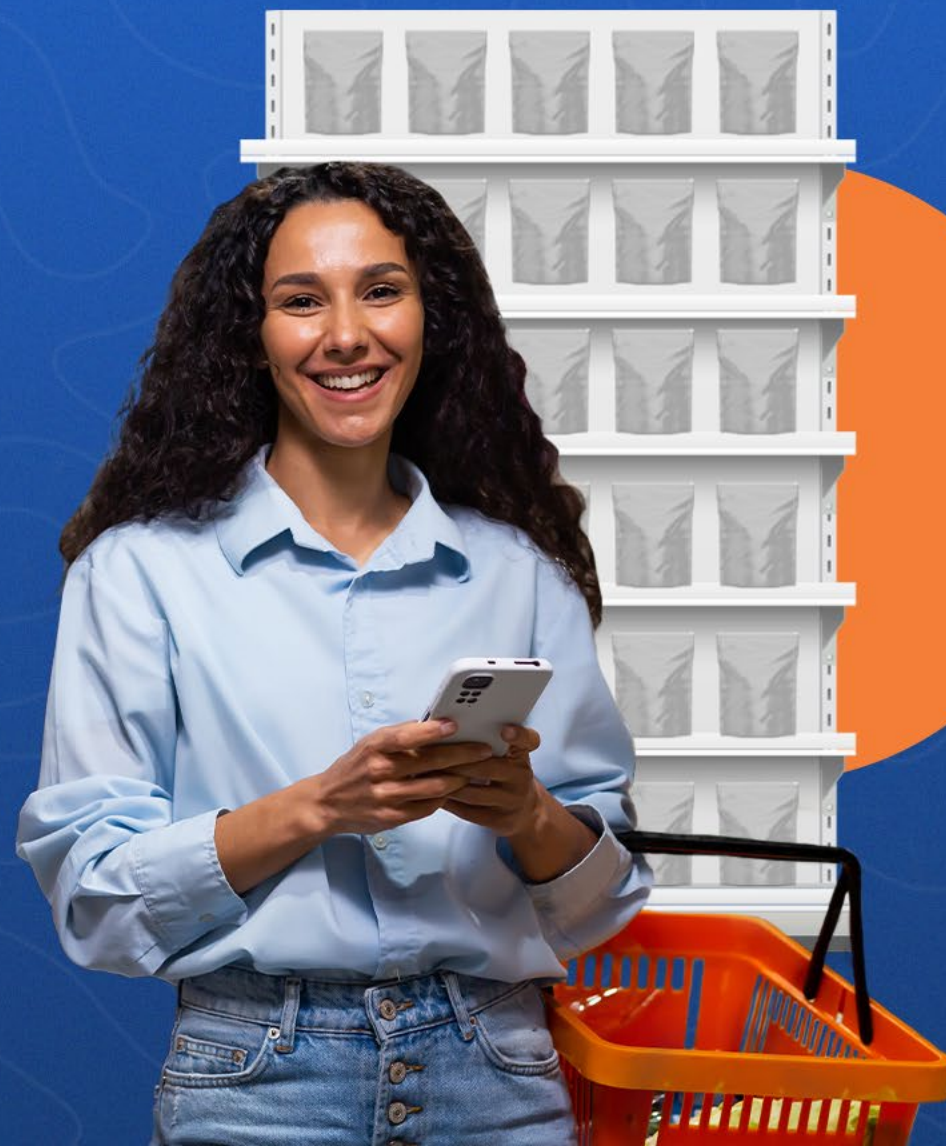
NÃO encantar e oferecer mais do que o cliente espera.

15

NÃO conhecer os nomes dos seus melhores clientes, ou pelo menos tratá-los como único. Não fazer ações direcionadas, exclusivas e específicas com esses clientes dentro e fora da loja.



STRINGHINI
varejo inteligente





- 16 NÃO usar a internet a seu favor, como um **CRM**, por exemplo.
- 17 Abandonar ou esquecer os clientes antigos que já compraram, não fazer nem ao menos uma pesquisa de satisfação.
- 18 Fazer o cliente preencher longos cadastros na loja física ou virtual.
- 19 NÃO se importar com o que o cliente pensa do seu negócio, não enxergar através da perspectiva dele.
- 20 NÃO fazer Marketing Digital ou pensar em promover alguma experiência **DIGITAL** com seus clientes.

Poderíamos ficar aqui citando mais 10, 20, 30 situações que não ajudariam em nada a sua empresa, que são coisas que podem até detonar o varejo atualmente.

Aqui, decidimos procurar nos concentrar na expectativa do novo consumidor, na visão do que se espera de um varejo inteligente.

Se você é lojista, varejista de qualquer segmento, e continuar a fazer qualquer uma das coisas relacionadas aqui neste artigo, acredite, o seu 2025 pode ficar igual ou pior do que foi em 2024. E se esse ano não foi bom como você planejou, é hora de mudar a estratégia, não é verdade?

Dê a volta por cima nesse novo ano que se inicia. Conheça todos os produtos e serviços que o varejo inteligente possui e que podemos te oferecer!

Com a Stringhini você pode:

- ✓ Melhorar o seu negócio;
 - ✓ Alavancar as vendas;
 - ✓ Aumentar o número de clientes na sua loja;
 - ✓ Se destacar no mercado;
- E muito mais!



STRINGHINI

varejo inteligente

@StringhiniVarejoInteligente
contato@stringhini.com.br