



Festa. junina

BOLETIM DE MERCADO | 2021



Festa. junina

BOLETIM DE MERCADO | 2021



DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

Sebastião de Oliveira Campos - Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Fabrizio Augusto Guaglianone de Souza - Diretor Técnico

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora Administrativa e Financeira

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA E MERCADO DO SEBRAE/PA

Clemilton Jansen Holanda - Gerente

Roberto Belluci - Gerente Adjunto

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Rosana Barreiro Viana - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

Mara Cristiane Barroso Juarez Peres - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Marília Leal da Cunha - Consultora de Experiência do Cliente

Edward de Souza Pampolha Junior - Consultor de criação de conteúdo

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Fernanda Neves do Nascimento - Gestora de Arte e Diagramação

REVISÃO DE CONTEÚDO

Marília Leal da Cunha - Consultora de Experiência do Cliente

O que você vai ver por aqui



Melhorias previstas para 2021

Segundo o Sindicato dos Trabalhadores no Comércio Lojista do Município de Belém (Sintclobe), após um ano de dificuldades na economia devido à queda do movimento no comércio, a expectativa é que a festa junina de 2021 traga uma melhora.

Categorias que estão no radar do consumidor



Alimentos



Calçados



Bebidas alcoólicas



Bebidas não-alcoólicas



Vestuário adulto/infantil



Decoração ¹

6 passos para preparar seu negócio para a data



1. Pesquise o mercado
2. Decida quais produtos irá destacar na campanha
3. Defina sua estratégia de venda e atendimento
4. Prepare o estoque e a logística de entrega
5. Planeje sua comunicação e Marketing
6. Não esqueça do Pós-venda



Sumário

Seu negócio está pronto para o arraial de 2021?	5
<i>Curiosidade - A origem da Festa Junina</i>	6
A festa junina no estado do Pará	7
<i>Algumas festividades juninas conhecidas no Pará</i>	8
O comportamento do consumidor durante o período junino na pandemia	10
<i>Buscas por “Festa Junina” no Brasil, no Google em 2021</i>	13
<i>O que está sendo buscado</i>	14
<i>Frases mais buscadas no Google referentes ao termo “Festa Junina”</i>	14
O comportamento de compra do consumidor paraense	16
<i>Número de pequenos negócios no Pará impactados pelas Festas Juninas</i>	18
Os 6 Passos para preparar seu negócio para a Festa Junina 2021	19
Passo 1: Pesquise o seu mercado	20
Case: Marques Drinks	20
Passo 2: Decida quais produtos irá destacar na campanha promocional	21
<i>Monte combos e kits de produtos</i>	21
Case: Doceria Amorosa	21
<i>Descontos e cupons</i>	22
Case: Art Crill	22
Passo 3: Defina seus canais de venda e atendimento	23
<i>Canais de venda</i>	23
<i>Canais de atendimento</i>	24
Case: JA Coutry	25
Passo 4: Prepare o estoque e a logística de entrega	26
<i>Tente prever a sua demanda</i>	26
<i>Cuide da saúde do estoque</i>	27
<i>Inove nas formas de pagamento</i>	27
<i>Disponibilize opções de entrega rápida</i>	28
Case: Box do Manoel	28
Passo 5: Planeje sua comunicação e Marketing	29
<i>Antecipe as vendas</i>	29
<i>Prepare toda a equipe</i>	29
<i>Invista na identidade visual</i>	30
Case: Belaisa Acessórios	30
Passo 6: Não esqueça do Pós-venda	31
Case: Insane Palette	31
Conclusão	32
Referências	33



Seu negócio está pronto para o arraial de 2021?

O São João está entre as datas mais importantes no Brasil e no Pará, as festas juninas não se afastam das raízes. O pato no tucupi, a maniçoba e o tacacá fazem a festa enquanto, as quadrilhas e as danças locais alegam toda a família. No entanto, os festejos juninos vão muito além das comemorações: eles movimentam a economia nacional e local.

Tradicionalmente as festas juninas representam potencial e se revelam como uma oportunidade para o comércio aquecer as vendas de diversos segmentos - com destaque para o de produtos alimentícios - que registram alta nos negócios durante todo o mês de junho. O movimento nas empresas tende a ser maior na segunda quinzena do mês, quando serão comemorados os dias de São João (24) e São Pedro (29).

O São João desde 2020 precisou passar por uma reformulação, mas isso não necessariamente implicou no seu cancelamento.

As festas juninas, comemoradas entre os meses de junho e até mesmo julho, se adaptaram para os tempos da pandemia do coronavírus e estão sendo realizadas de diversas formas, desde as celebrações feitas em casa até as chamadas de vídeos.

Segundo pesquisa encomendada pelo Grupo Globo, apesar de o momento não ser de comemoração, as circunstâncias clamam pela preservação da tradição com comida típicas e música dentro de casa. Sendo assim, neste novo cenário, a data continua mantendo sua relevância. (Fonte: BEHUP. Pesquisa Behup São João no Nordeste para Produtos & Serviços de Publicidade. Data do campo: 20 de maio - 500 pessoas. Globo 2020)



Sendo assim, este material irá ajudá-lo a manter seu negócio aquecido para as festas de São João, mesmo em meio às dificuldades da pandemia.



A origem da Festa Junina

A festa junina é uma tradicional festividade popular que acontece durante o mês de junho. Essa comemoração é comum em todas as regiões do Brasil, especialmente no Nordeste, e foi trazida para o Brasil por influência dos portugueses no século XVI. Inicialmente, a festa possuía uma conotação estritamente religiosa e era realizada em homenagem a santos como São João, São Pedro e Santo Antônio.

Os historiadores apontam que as origens da festa junina estão diretamente relacionadas a festividades pagãs realizadas na Europa na passagem da primavera para o verão, momento chamado de solstício de verão.



Essas festas eram realizadas como forma de afastar os maus espíritos e qualquer praga que pudesse atingir a colheita. Para melhor entendermos isso, é preciso considerar que o solstício de verão no hemisfério norte acontece exatamente no mês de junho.

As comemorações realizadas por diferentes povos pagãos europeus começaram a ser cristianizadas a partir do momento em que o Cristianismo se consolidou como a principal religião do continente europeu. Assim, a festa originalmente pagã foi incorporada ao calendário festivo do catolicismo.



No mês de junho, a Igreja católica celebra a festa de três grandes santos: **Santo Antônio (dia 13)**; **São João Batista (dia 24)** e **São Pedro (dia 29)**.



Foto: ASCOM UFPA



Capítulo 1

A festa junina **no estado do Pará**

Nas regiões Norte e Nordeste existe um número maior de festividades juninas em relação às outras regiões do Brasil. Entretanto, cabe destacar que nas demais regiões, também realizam-se eventos juninos em sítios, chácaras, hotéis, fazendas, faculdades, escolas e casas de famílias que contribuem para o fortalecimento da cultura agro nas diversas regiões brasileiras.

Algumas festividades juninas conhecidas no Pará



Foto: SETUR| PA

Festival junino de Bragança

O arraial de Bragança no Pará é cercado de referências a mitos amazônicos. O município recebe visitantes de várias cidades próximas. A festa inclui a venda de dezenas de barracas e, dentre os principais produtos comercializados está a farinha de mandioca, considerada a melhor do país e premiada internacionalmente.



Festival de Cultura Junina de Castanhal

Em Castanhal acontece o Festival de Cultura Junina, evento com a participação de grupos folclóricos e quadrilhas juninas, além de abrir espaço para os artesãos locais, que expõem seus trabalhos, movimentando, assim, o setor que está em expansão no município. O evento é também uma forma de homenagear a cultura nordestina, que tem uma grande importância no processo de colonização e desenvolvimento de Castanhal.



Foto: ASCOM Prefeitura de Castanhal



Foto: PORTAL CULTURA IPA

Arraial do Pavulagem em Belém

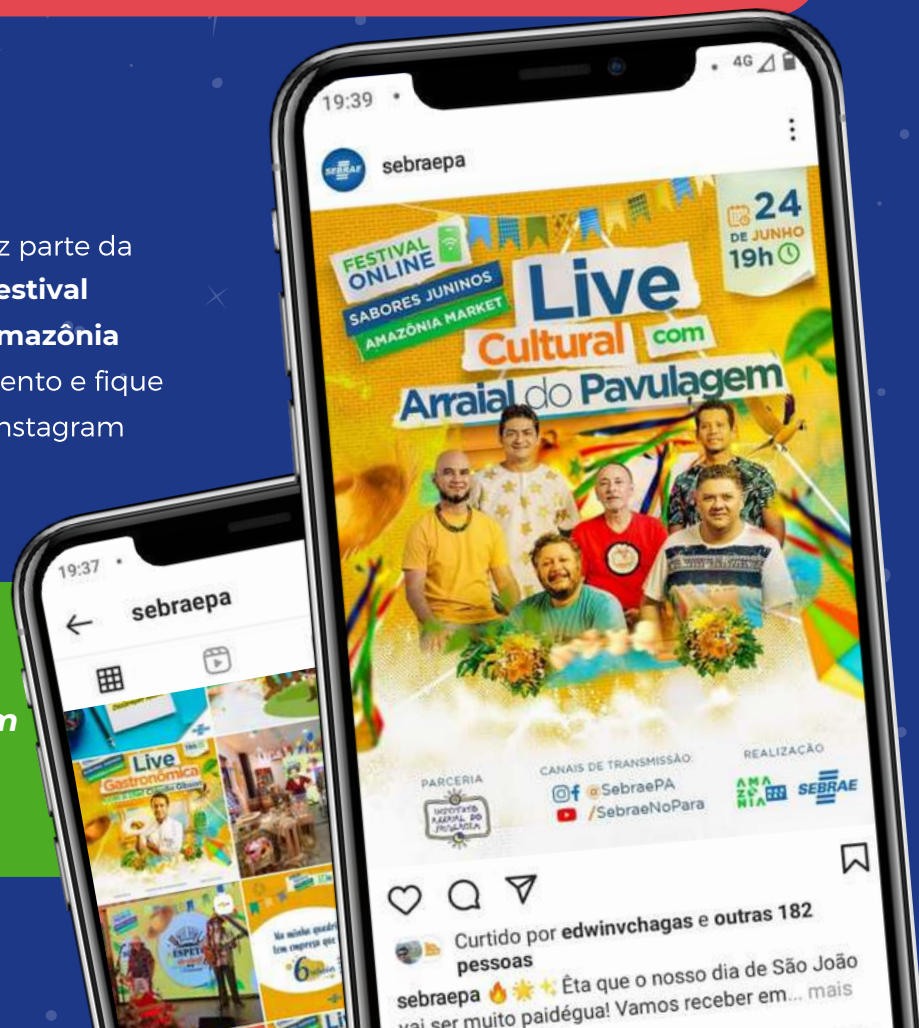
Os domingos de junho possuem uma tradição especial em Belém: pelo centro da cidade, segundo a Secretaria de Estado de Cultura (SECULT) o Arrastão do Pavulagem conduz uma multidão até o show do grupo que dá nome ao evento, o Arraial do Pavulagem. O processo para levar a festa para as ruas é intenso – envolve oficinas de percussão e dança, ensaios e muita dedicação. A pandemia do Coronavírus impediu a realização da programação marcante este ano, mas isso não foi um problema para a trupe/instituto. Lives em redes sociais aproximarão o público desse festejo da quadra junina.

Programação Amazônia Marketing

Em 2020, o Arraial do Pavulagem fez parte da programação do SEBRAE Pará do **Festival Sabores Juninos, da plataforma Amazônia Market**. Confira como foi esse momento e fique ligado nos próximos conteúdos no Instagram do SEBRAE PARÁ



Curta em casa o Arraial do Pavulagem ouvindo a playlist do grupo no Spotify





Capítulo 2

O Comportamento do consumidor durante o período junino na **pandemia**



Segundo pesquisa encomendada pelo Grupo Globo, apesar de o momento não ser de comemoração, as circunstâncias clamam pela preservação da tradição com comida típicas e música dentro de casa. Sendo assim, neste novo cenário, a data continua mantendo sua relevância.



Apesar do isolamento, a expectativa é aproveitar as festividades na medida do possível:

80% Vão aproveitar o São João com as pessoas que estão em isolamento na mesma casa.

77% Desejam consumir conteúdo que desperte alegria nas pessoas

75% Gostaria de ver uma comunicação que ressalte a importância da data

(Fonte: Behup,2020)



Entre os que vão aproveitar a data, como vão festejar?

65% Vão cozinhar comidas típicas.

55% Vão fazer a própria festa em casa.

38% Querem assistir lives/shows na TV e na internet.

35% Dançar forró e/ou outros ritmos juninos mesmo em casa.

30% Beber e socializar com a família e amigos, mesmo que distantes.

(Fonte: Behup,2020)



**A MESMA TRADIÇÃO E
UMA NOVA REALIDADE.
DIFERENTE, MAS CHEIO
DE SIGNIFICADO,
ORGULHO E
ESPERANÇA!**



A data continua com forte apelo comercial adicionado com a solidariedade:

65% Pretendem comprar algo com função do São João deste ano.

48,8% Acreditam que comprar itens específicos para a data ajuda a mantê-la viva

40% Mesmo com a programação dentro de casa, 40% vão manter ou aumentar gastos no São João.

85% E entre os que não vão comprar, 85% mudariam de opinião se soubessem que essa compra ajudaria a **manter um emprego**.



(Fonte: Behup,2020)

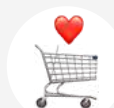


No cenário atual

66%

Dos que pretendem comprar algo, consideram adquirir produtos ou serviços on-line.

(Fonte: Behup,2020)



Entre os que não consideram comprar on-line, os principais motivos são:

33%

Receio de não receber no prazo.

31%

Não faz compras online.

24%

Acredita que está mais caro.

12%

Pretendem comprar em loja sem e-commerce.

12%

Medo de se contaminar.

(Fonte: Behup,2020)





Categorias que estão no radar do consumidor



75% Alimentos



28% Calçados



35% Bebidas alcoólicas



27% Bebidas não-alcoólicas



31% Vestuário



25% Decoração

(Fonte: Behup,2020; Ubersuggest, 2020.)



Buscas por “Festa Junina” no Brasil, no Google em 2021



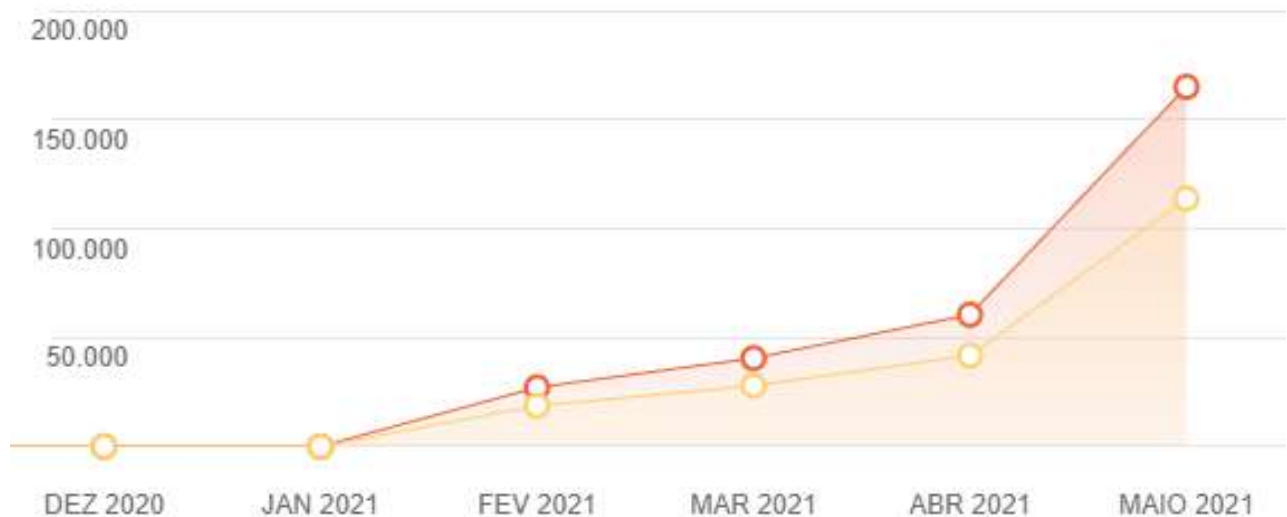
VOLUME DE BUSCAS



Volume Dispositivos Móveis



Volume Desktop



(Fonte: Ubersuggest, 2021.)

Ao pesquisar o número de buscas pelo termo “Festa Junina” no Google, ao longo do ano, percebemos que **o início do aumento das buscas se deu em fevereiro**, aumentando gradativamente até atingir seu pico mais recente em maio, com mais de **165 mil buscas**.

O que está sendo buscado?



Número de buscas por palavra-chave no último mês

PALAVRA-CHAVE	VOLUME
festa junina	165.000
decoreação festa junina	40.500
comidas de festa junina	40.500
desenho de festa junina	22.200
musica de festa junina	18.100
brincadeira de festa junina	18.100
decoreação de festa junina	18.100

Dentre as palavras-chave mais buscadas, encontram-se **“decoreação”, “comidas”, “música” e “brincadeiras”,** o que demonstra o interesse do público em diferentes categorias de produtos e serviços no evento.

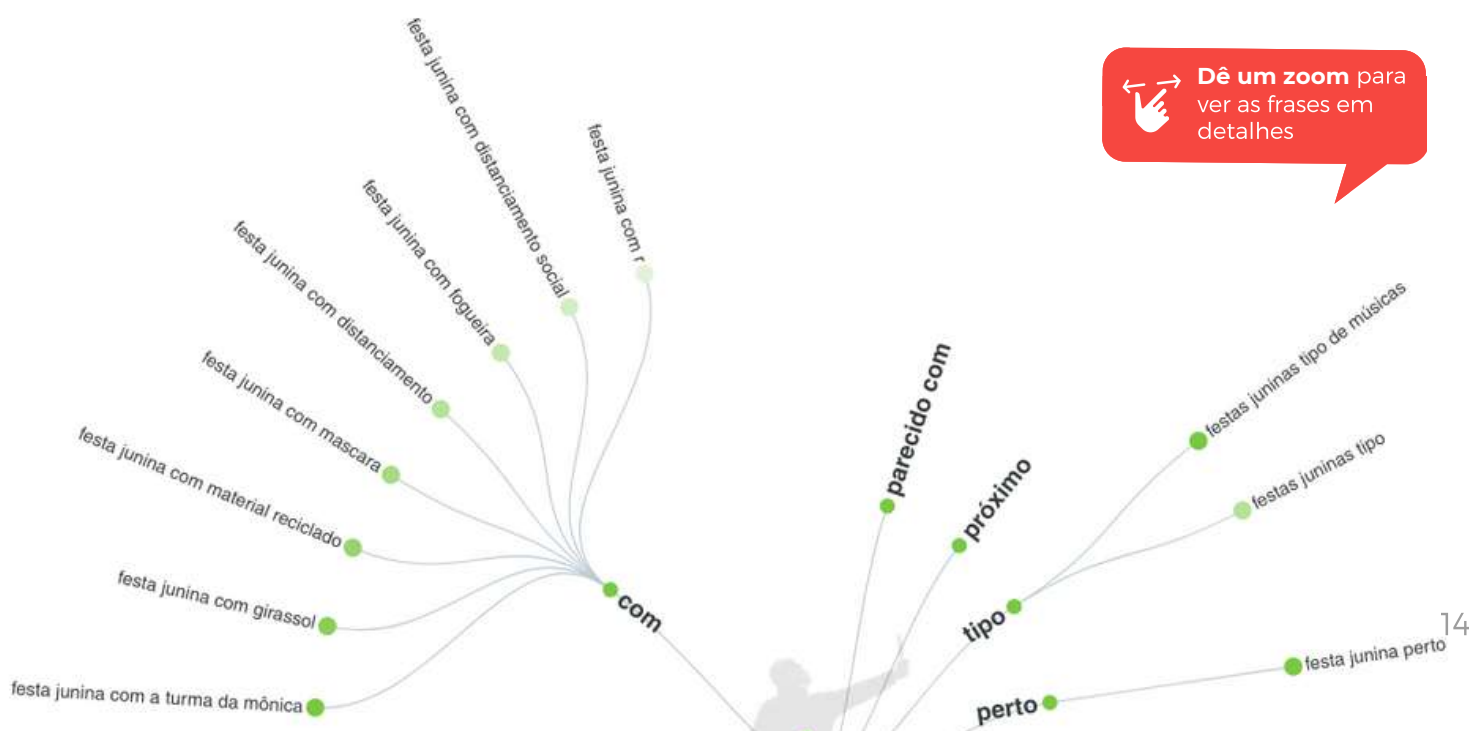


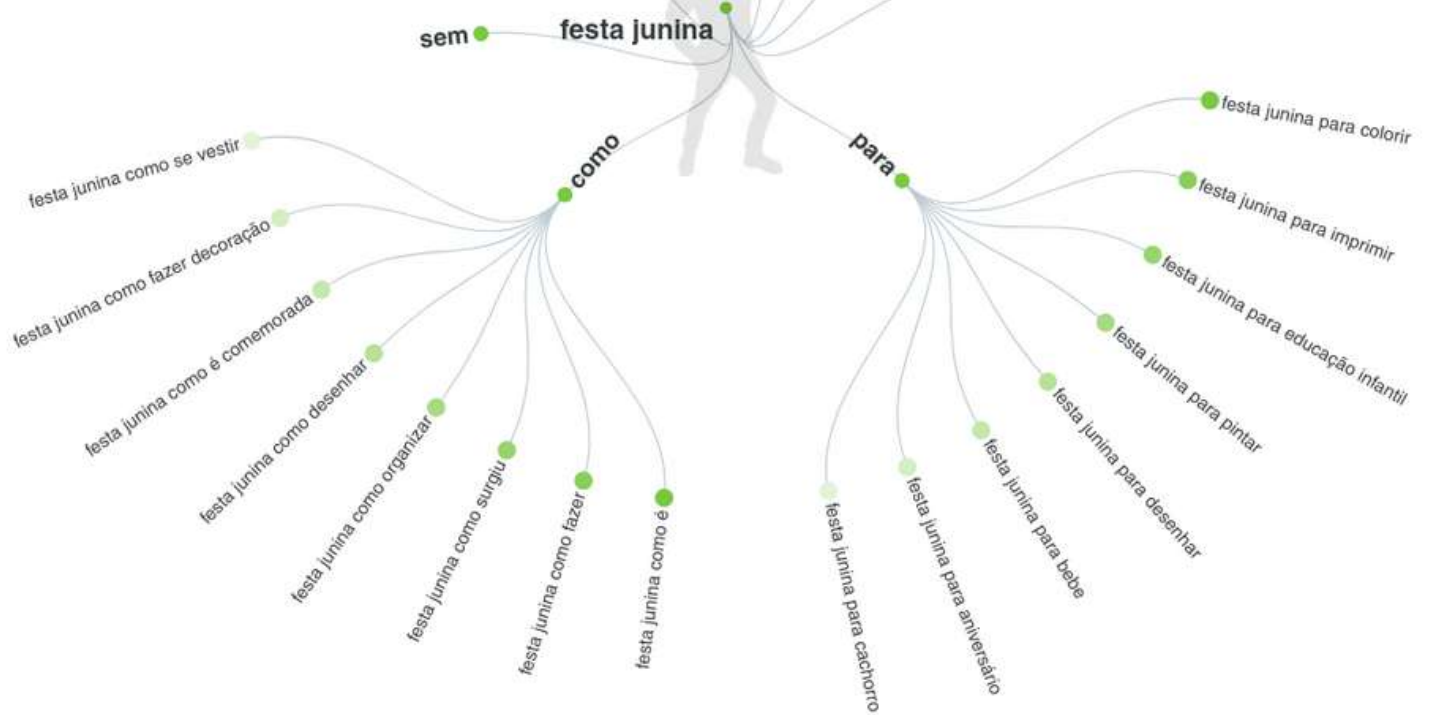
(Fonte: Ubersuggest, 2021.)

Frases mais buscadas no Google referentes ao termo “Festa Junina”



Dê um zoom para ver as frases em detalhes





(Fonte: Answer The Public, 2021.)

Através da ferramenta **Answer The Public**, podemos ter uma visualização das frases mais buscadas no Google, relativas a festas juninas e percebemos que muitas delas dizem respeito a **festejar respeitando o distanciamento social e as normas de segurança como máscaras**. Também é visível muitas pesquisas relativas a **soluções para o público infantil como desenhos, e também à organização da festa em si**.





Foto: O Liberal



Capítulo 3

O comportamento de compra do consumidor paraense

Segundo o Sindicato dos Trabalhadores no Comércio Lojista do Município de Belém (Sintclobe), após um ano de dificuldades na economia devido à queda do movimento no comércio, **a expectativa é que a festa junina de 2021 traga uma melhora.**





Feiras e arraiais

Com a pandemia, muitos eventos foram cancelados ou sofreram alteração no formato da realização, o que diminuiu os riscos de aglomeração. Feiras e arraiais, com vendas de comidas e objetos típicos da quadra junina, já estão ocorrendo de forma reduzida em locais como shoppings e praças

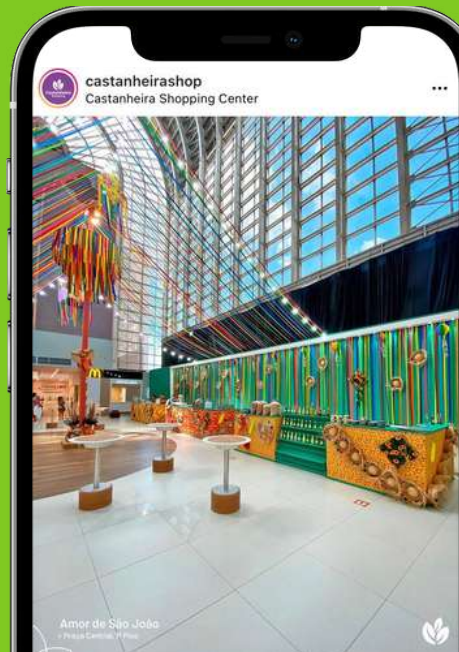


Foto:Ricardo Amanajás/Agência Para

Concursos de Quadrilhas

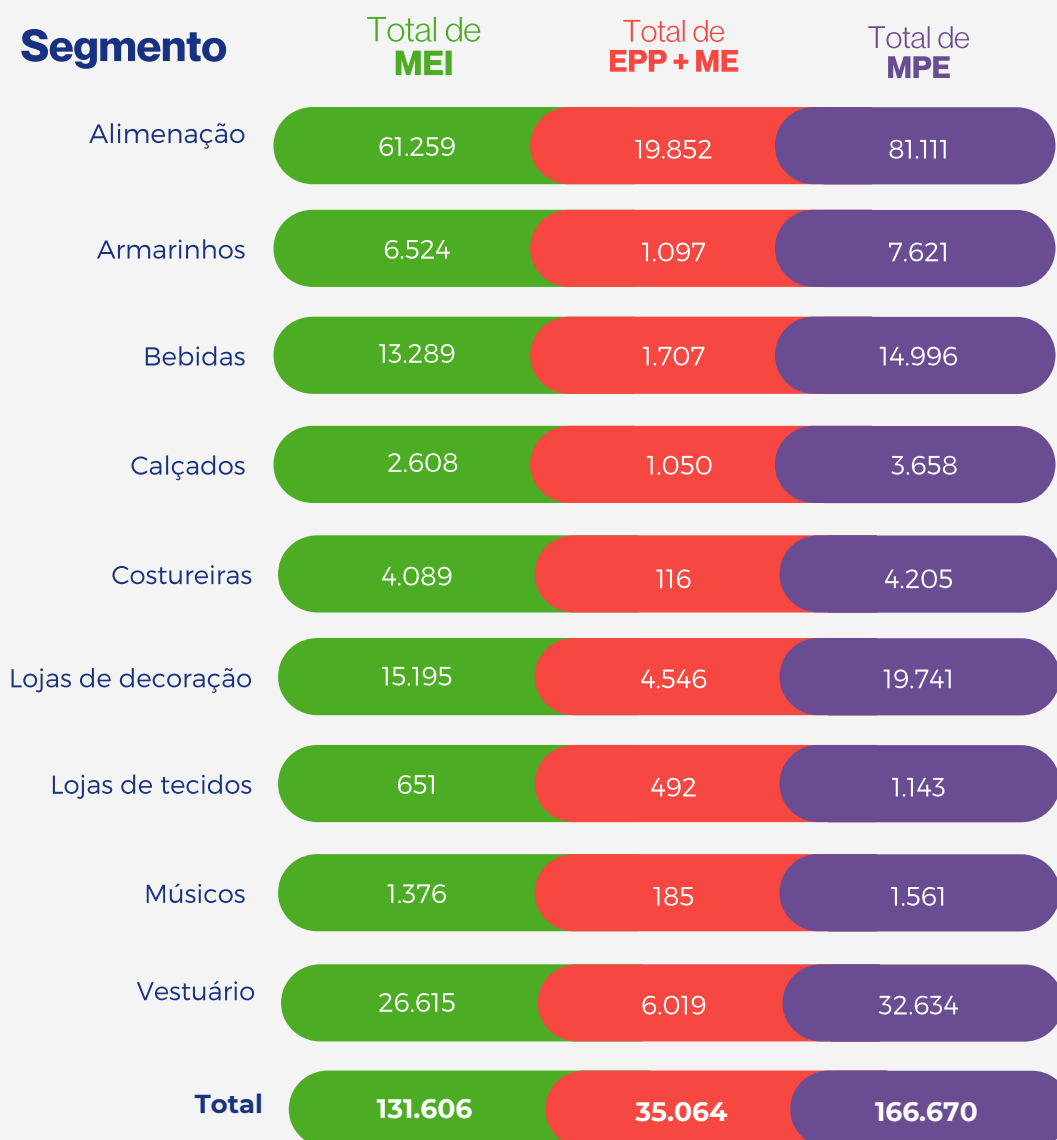
Precisaram ser adaptados em 2021 para o formato virtual para evitar reunir muitas pessoas (espectadores, torcidas e dançarinos) como ocorreu com [Arraial Virtual de Todos os Santos](#).

Arraiais religiosos

Com origens religiosas, os festejos juninos também se reinventaram no período de pandemia nas igrejas e paróquias do estado como na [Paróquia de Santa Luzia do Jurunas](#), onde acontecerá lives e venda de cartões para retirada de comidas típicas na igreja ou no formato drive thru.



Números de pequenos negócios no estado do Pará por segmento e porte diretamente impactados pelas Festas Juninas



Fonte: SINAC, 2021..

Levando em consideração apenas a atividade principal de cada empresa no contexto dos Festejos Juninos, estão envolvidos **25% das atividades registradas pelos Pequenos Negócios** (MEI, ME e EPP) do Estado do Pará, dos quais **44% dos que participam são pequenos negócios, o que representa 166.670 empreendimentos.**

Neste mesmo período das Festas Juninas, são **241 atividades desenvolvidas** pelos Pequenos Negócios. No Seguimento de **Alimentos são 126 atividades**, sendo assim o segmento com mais atividades envolvidas. Do segmento Alimentos, a atividade que mais possui empresas é **Comércio varejista de mercadorias em geral**, com predominância de **produtos**

No Estado do Pará, são **981 atividades diferentes** (CNAES) desenvolvidas pelos Pequenos Negócios no Estado do Pará;





CAPÍTULO 4

Os 6 Passos para preparar seu negócio para a Festa Junina 2021

Para ajudar você a dar passos certos ao se preparar para esta data, separamos abaixo passos práticos contendo cases de sucesso - do Pará que você pode usar para inspirar o seu negócio e realizar uma ação de sucesso na festa junina de 2021.



1

Pesquise o seu mercado

2

Decida quais produtos irá destacar na campanha promocional

3

Defina seus canais de venda e atendimento

4

Prepare o estoque e a logística de entrega

5

Planeje sua comunicação e Marketing

6

Não esqueça do Pós-venda

1

Pesquise o seu mercado

Quem é o público do seu negócio? Como ele costuma fazer suas compras?

Estas são perguntas essenciais para começar a entender o comportamento de compras e interesse de seus clientes ao longo do ano.

Você pode analisar tendências de compras em determinadas épocas do ano, usando ferramentas como a Think With Google que mostram as maiores de tendências de consumo no Brasil ao longo do último ano/mês/ semana.

Você pode também encontrar informações sobre a busca de produtos específicos no **Google Trends** e no **Mercado Livre Tendências** - ao escrevermos o nome do nome do produto, conseguimos observar o atual comportamento de buscas por ele.



Case: Marques Drinks

A empresa Marques Drinks é um exemplo de empreendimento que detectou tendências e se adaptou na pandemia. Sem a possibilidade de realização de eventos, a empresa percebeu que as pessoas queriam aproveitar a quadra junina em casa, então criou "Kits Stay Home" para que seus clientes fizessem seus próprios drinks em seus lares.



2

Decida quais produtos irá destacar na campanha promocional

Escolher os produtos para sua campanha **sem perder a lucratividade** é muito importante para empresas que desejam aumentar as vendas ou queimar o estoque. Você pode fazer promoções com **os itens mais vendidos, aqueles que você pode comprar em grande quantidade e assim negociar preços com os seus fornecedores.**

Também podem ser dados descontos para os **produtos mais rentáveis**, que são os que não vendem tanto, ou produtos que estão **parados e perderão a validade** em breve, por exemplo.

Veja a seguir algumas formas de oferecer seus produtos em campanhas promocionais:



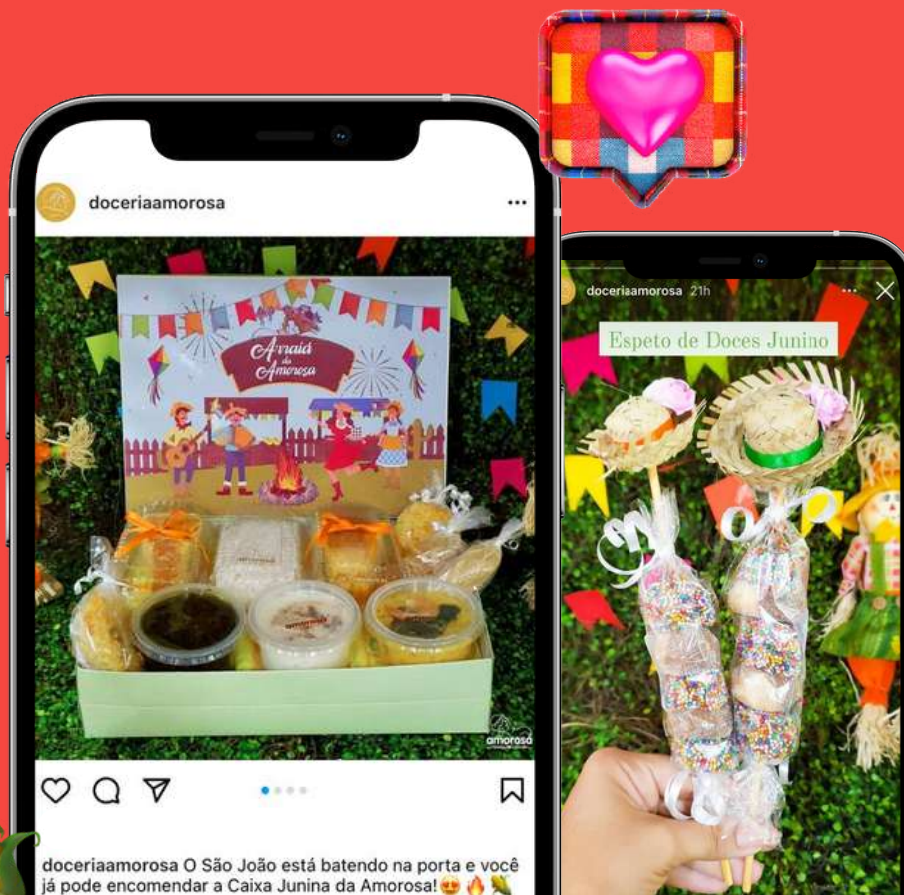
Monte **combos e kits** de produtos

Monte kits para que as pessoas possam comprar mais de um item, levando algo grátis, por exemplo. Também é possível oferecer descontos na compra da segunda unidade ou um valor reduzido para um produto X, quando também for comprado um produto Y.



Case: Doceria Amorosa

A Doceria Amorosa encontrou uma alternativa criativa para que as famílias aproveitassem a quadra junina deste ano: criaram a Caixa Junina da Amorosa, repleta de itens e comidas típicas desta época do ano, além de produzir bolos personalizados e caracterizados para os festejos.





Descontos e cupons

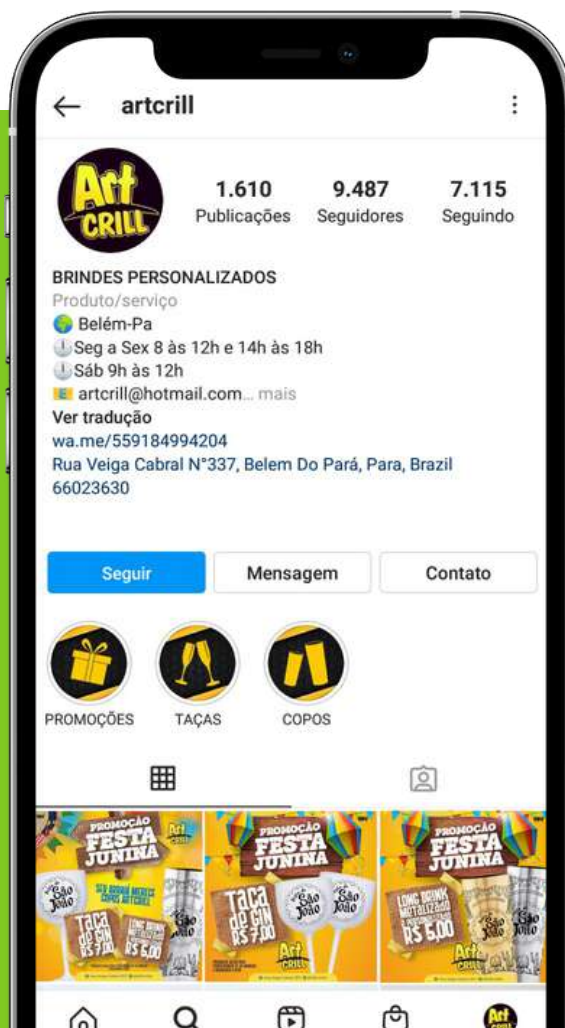
Sempre que possível, você pode criar cupons e descontos que criem uma nova oportunidade de compra para o cliente, além daquela que já está sendo feita. Algumas ideias a serem pensadas de acordo com a realidade do seu negócio são:

“Compre X e leve Y”:

essa pode ser uma oportunidade de fazer com que o cliente ganhe um desconto ou um produto cortesia em sua compra na loja, dando um incentivo a mais para que ele volte a comprar.

“Compras acima de X têm frete grátis”:

Esse tipo de desconto tem a possibilidade de aumentar o ticket médio da sua loja. Além de frete grátis, podem ser oferecidas também amostras, um desconto para a próxima compra etc.



Case: Art Crill

Para festa junina, várias empresas como a Art Crill - uma empresa focada na personalização de objetos para eventos, lançam campanhas e promoções para incentivar a compra de seus produtos personalizados. Na imagem, você vê o feed do instagram da empresa, destacando algumas de suas promoções.



3

Passo 3: Defina seus **canais de venda e atendimento**

Um canal de vendas pode ser usado para vender produtos ou serviços, seja no meio online ou offline. Para escolher os canais de vendas ideais para o seu negócio, é preciso antes **conhecer onde seus clientes estão e entender seu comportamento de compras**. Alguns dos canais de vendas mais utilizados são:

Canais de Venda



Ponto de venda (PDV) físico

As lojas físicas tradicionais são uma boa maneira para expor produtos que os clientes costumam querer provar antes de fechar a compra.



Redes sociais

Em plataformas como [Instagram](#) e [Facebook](#) é possível criar uma página para a empresa e também usar as ferramentas de marketplace e carrinho de compras para auxiliar os clientes nas compras.



Marketplaces e Portais

São plataformas como [Mercado Livre](#), [Americanas](#), [Amazon](#) e [Amazônia Marketing](#), que conectam os consumidores a diferentes empresas. A vantagem do marketplace é o de poder aproveitar o alcance e a credibilidade desses grandes sites. No geral, o trabalho do marketplace é o de expor o produto e garantir a infraestrutura de pagamento, ficando a cargo da empresa vendedora o envio.



E-commerces

São lojas virtuais, diferentemente dos marketplaces, onde você cria uma loja própria customizada com a identidade visual da sua empresa. A loja virtual pode facilitar a compra, com diversas formas de pagamento e entrega disponíveis. Algumas das plataformas mais conhecidas de e-commerce são [Loja Integrada](#), [NuvemShop](#), [Shopify](#) e [Vtex](#).



Whatsapp Business

Cada vez mais funcional e recebendo novos recursos, o [WhatsApp Business](#) pode ser utilizado tanto como um catálogo digital quanto uma ferramenta de atendimento e relacionamento com o cliente.

Se você possui uma loja física, é importante integrar seu negócio com um ou mais canais de venda virtuais, usando uma estratégia **omnichannel**, de modo que você possa escolher os canais que façam mais sentido para seu público-alvo.



Amplie seus canais de comunicação

Os consumidores podem ter várias dúvidas na hora de escolher os produtos perfeitos para seus "arraíás". Nesse sentido, é importante facilitar a sua experiência, oferecendo um atendimento eficiente, humanizado e multicanal.

Clique aqui para saber mais



Canais de Atendimento

Definir os canais de atendimento mais adequados é essencial para atender plenamente às demandas do seu público e construir um relacionamento de longo prazo com ele. Veja abaixo alguns canais de atendimento que você pode usar em sua empresa:



Chats

Chats online como Whatsapp, Facebook Messenger, Instagram Direct, Telegram, entre outras plataformas permitem uma comunicação clara e objetiva com o cliente e já são os meios preferidos de muitos consumidores.



Telefones

Apesar de tradicional, o telefone ainda é uma opção indispensável às empresas. Este é um canal muito utilizado por empresas que oferecem serviços de delivery e para resolução rápida de problemas





E-mail

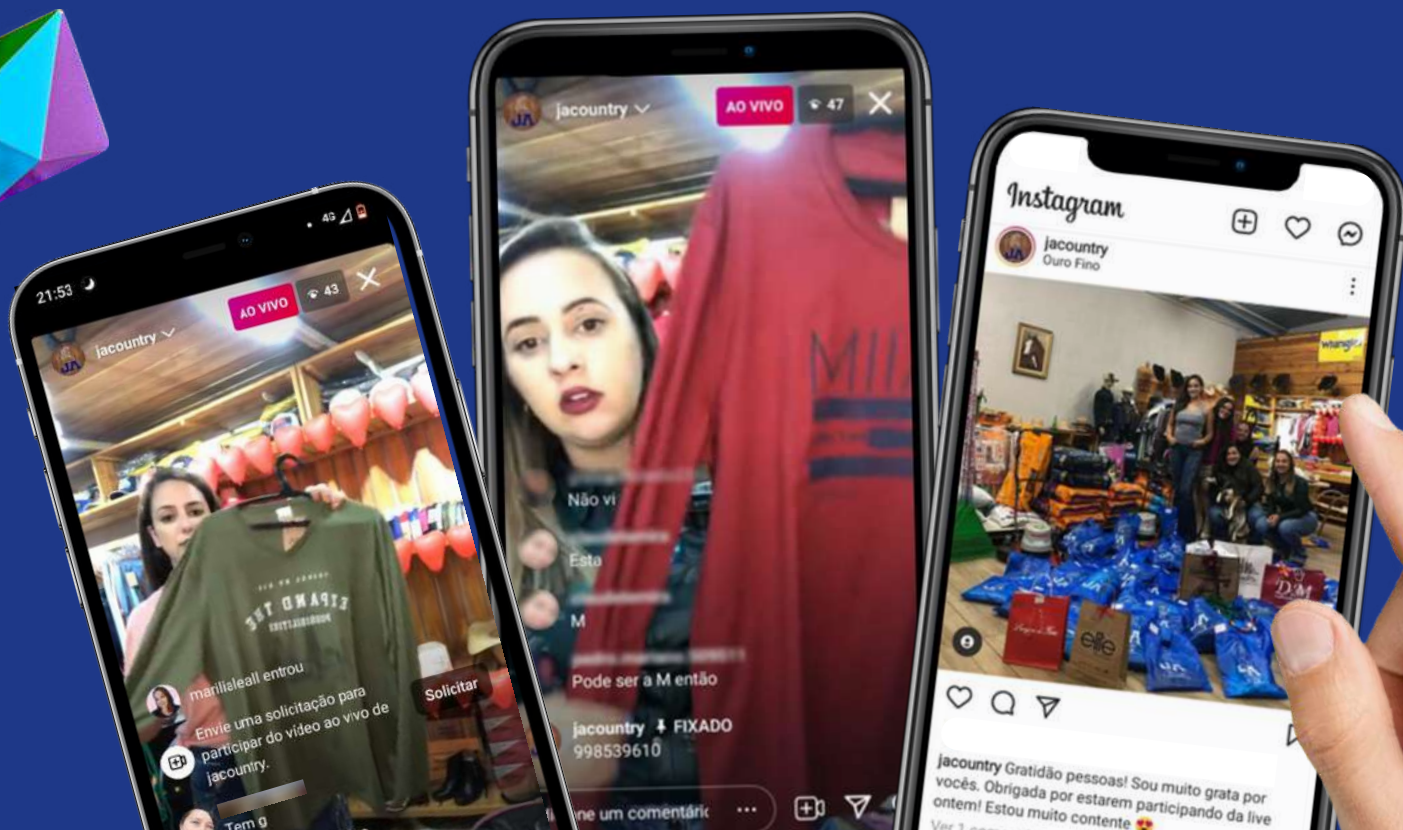
Para utilizar o e-mail como canal de atendimento, é importante que se tenha procedimentos com scripts bem definidos, sem deixar de humanizar e personalizar as abordagens. Por mais que o e-mail possa ser um canal mais formal, o cliente não quer ser tratado com frieza e tido como “só mais um”.



Case: JA Coutry

A JA Coutry é uma empresa que dá várias opções de canais de venda e atendimento para seus clientes, porém inovou com a realização de vendas por **Live Commerce** - transmissões ao vivo, interativas pelo Instagram, com o objetivo de vender seus produtos.

Durante a live, a vendedora apresenta os produtos, pede para que modelo vista as roupas para que os clientes vejam como a roupa se adapta ao corpo, além disso, os espectadores podem tirar todas as suas dúvidas em relação ao produto em tempo real e depois comprá-los pelo direct messenger do Instagram.



4

Prepare o estoque e a logística de entrega

O varejista que estabelece um controle eficaz sobre a sazonalidade de seus produtos tende a sofrer muito menos com a falta e, principalmente, com o excesso de produtos em estoque. O ideal é que o varejo faça esse controle de estoque com base no real consumo, repondo seus estoques de acordo com a demanda.

Na prática, isso significa que as empresas devem comprar somente quando necessário, em vez de ter grandes volumes e correr riscos.

Diferente do dia-a-dia, em datas comemorativas, varejistas de sucesso vão monitorando as vendas e identificando a hora de repor, pois já sabem de antemão que venderão uma grande quantidade de ovos de chocolate na Páscoa, por exemplo.

Então, é preciso dar um tratamento diferenciado à situação. Uma forma de fazer isso é adotando uma estratégia mista. De um lado, temos o reabastecimento com base na demanda e, do outro, um trabalho de previsão de demanda.



Contratação de serviços e funcionários sazonais: Você pode contratar funcionários para trabalhar em seu negócio em datas específicas! Porém, fique ligado para fazer isso de forma legal e planejada ✓✓



Tente prever sua demanda

Você pode buscar **calcular com mais precisão o momento de aumento das vendas** e o quanto elas devem subir, tendo como base o mesmo período do ano anterior. É claro que para dar mais eficiência a essa estratégia é importante olhar também para outros fatores como a situação econômica do país e os canais de divulgação e marketing que você está usando.

Busque fornecedores confiáveis:

É essencial **contar com fornecedores confiáveis** e estabelecer boas parcerias com eles. Promover uma boa comunicação para que eles estejam cientes das suas demandas futuras é uma ótima estratégia para garantir que eles estejam preparados para entregar no prazo — e até mesmo conquistar algum desconto.



Cuide da saúde do estoque



Já comentamos sobre a importância de uma gestão de estoque eficaz, mas não custa nada reforçar. Para o sucesso das ações de marketing em datas especiais, é fundamental ter um volume de produtos, que ofereça um balanço (nem de mais e nem de menos). Ou seja, o suficiente para não faltar e não ter mercadorias paradas.



Inove nas formas de pagamento

Contar com novas formas de pagamento, principalmente em datas sazonais, pode ser um grande diferencial diante dos concorrentes. A flexibilidade entre promoções, descontos progressivos e parcelamentos, contribui para fidelizar os clientes e ganhar confiança como marca. Aproveite para inovar também nas ofertas e se destacar no mercado.



Ofereça a melhor experiência de pagamento:

A tecnologia contratada pela sua loja deve aceitar as principais formas de pagamento do mercado, como **cartão de crédito e boleto**, bem como Pix, além de contar com um checkout seguro, intuitivo e transparente.





Disponibilize opções de entrega rápida

Para atender à demanda desses compradores, uma boa estratégia é oferecer **modalidades de entrega rápida**. Apesar de serem um pouco mais caras, elas garantem que as encomendas cheguem a tempo para a comemoração – o que é um grande diferencial para quem está fazendo suas compras próximo à data.



Case: Box do Manoel

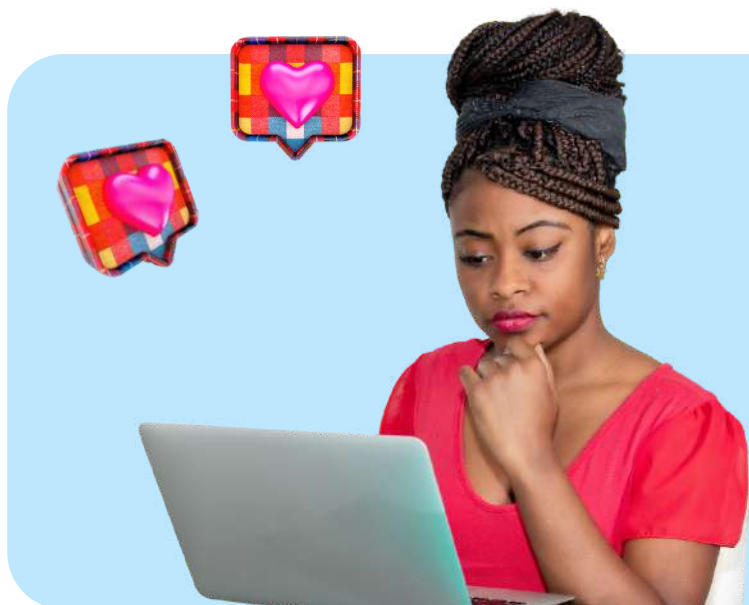
O Box do Manoel é um bom exemplo de empreendimento que se prepara para os festejos da época junina. Nesse período eles precisam se preparar e dobrar os seus pedidos de coco e quase que triplicar os pedidos de macaxeira, itens necessários para a produção de algumas comidas típicas. Além disso, eles disponibilizam no seu perfil do Instagram opções de entrega rápida.



5

Planeje sua comunicação e Marketing

É muito importante planejar suas ações de marketing com antecedência, para destacar a sua marca no mercado e conseguir conquistar a atenção dos consumidores a tempo. Por isso, de agora em diante, vamos compartilhar dicas estratégicas para aumentar as vendas durante essas brechas no calendário. Acompanhe!



Antecipe as vendas

Como falamos, o planejamento é essencial, assim como a antecedência de um plano de ações de marketing em datas especiais. Recomendamos que você comece a pensar em campanhas de varejo pelo menos um mês antes, em média. O mesmo pensamento vale para o estoque, que deve estar preparado para suprir a demanda e dar previsibilidade às vendas.



Prepare toda a equipe

Assim como o estoque, a equipe de vendedores também precisa estar preparada para oferecer um atendimento diferenciado em épocas sazonais. Repasse abordagens específicas, que valorizem o cliente, em busca de melhores resultados (financeiros e de relacionamento). Definir metas pode ser uma boa medida a fim de manter todos engajados.



Invista na identidade visual

A divulgação tem papel de destaque em datas comemorativas, por isso, toda a comunicação deve ser pensada de forma estratégica. Isso vale para a identidade visual também: vitrines personalizadas, banners, adesivos, displays, saias de gôndola, artes para as mídias sociais. Tudo ajuda a chamar a atenção dos clientes e a gerar um impacto positivo.



Case: Belaisa Acessórios

A Belaisa Acessórios é uma empresa que antecipou a sua campanha e investiu na identidade visual de seu feed e de seus stories do instagram com acessórios e roupas típicas da época da festa de São João.



6

Não esqueça do Pós-venda

O relacionamento com o cliente não deve acabar após a venda

Lembre também de aumentar a sua lucratividade nas campanhas promocionais e depois da conclusão de cada evento! Como? Aumente a performance do seu negócio em datas comemorativas considerando os efeitos delas a longo prazo e mensurando os resultados de cada etapa vencida.

Sabe os consumidores que adquiriram artigos com você nesta data? Não esqueça deles! Sabia que muitas marcas esquecem de dar a devida atenção e acabam perdendo clientes?

Portanto, lembre-se de incluir essa etapa nos seus planos e de aproveitar os dias festivos para desejar um Feliz Natal ou Feliz Ano Novo e aquecer o relacionamento com sua base de clientes.

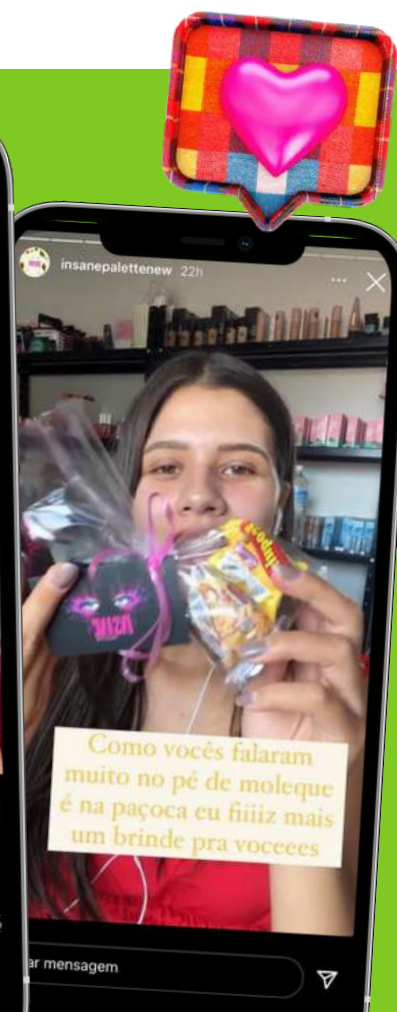


Clicando aqui você pode conferir algumas dicas sobre o **e-mail marketing**, uma ótima **ferramenta de pós-venda** que possui o maior retorno sobre investimento (ROI) dentre as ferramentas do marketing digital. ✓✓



Case: Insane Palette

A Insane Palette preparou brindes especiais para seus clientes que fizessem compras acima de 80 reais, estratégia que ajuda a trazer clientes novos e também fidelizar os mais antigos. Além do brinde que contém um lápis de olho, a marca também criou brindes contendo pé-de-moleque e paçoquinha - doces tradicionais das festas de São João.





Conclusão

Após a leitura do material, pode-se reafirmar a importância de seguir os passos para preparar o seu negócio para as festas de São João, desde do planejamento antecipado para saber as tendências de mercado, assim decidir os produtos que você irá destacar nessa campanha, além de saber quais os canais de comunicação e vendas, ambos mais assertivos para se chegar ao cliente; até o pós-venda a fim de fidelizar e engajar mais o seu clientes.

Portanto, a necessidade de se readaptar a mais esse ano com as Festas Juninas comemoradas de forma diferentes e cheios de dificuldades econômicas, mas com expectativas de melhora, segundo o [Sindicato dos Trabalhadores no Comércio Lojista do Município de Belém](#) (Sintclobe).

Boas vendas!



Referências Bibliográficas

Answerthepublic.com. 2021. 'Festa Junina' PT visual keyword research & content ideas : AnswerThePublic. [online] Available at: <<https://answerthepublic.com/reports/aa3844b3-1b2f-4004-930e-514c44c767cd>> [Accessed 6 June 2021].

App.neilpatel.com. 2021. Ubersuggest. [online] Available at: <<https://app.neilpatel.com/br/ubersuggest/overview?lang=pt&locId=2076&keyword=Festa+junina>> [Accessed 6 June 2021].

Arraial do Pavulagem. n.d. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/arraialdopavulagem/>> [Accessed 4 June 2021].

Barbalho, C., 2020. Arraial do Futuro: com apoio da Lei Semear, Arrastão do Pavulagem se reinventa para a linguagem digital - Fundação Cultural do Estado do Pará. [online] Fcp.pa.gov.br. Available at: <<http://www.fcp.pa.gov.br/noticias/3852-arraial-do-futuro-com-apoio-da-lei-semear-arrastao-do-pavulagem-se-reinventa-para-a-linguagem-digital>> [Accessed 5 June 2021].

BEHUP. Pesquisa Behup São João no Nordeste para Produtos & Serviços de Publicidade. Data do campo: 20 de maio - 500 pessoas. Globo 2020)

Belém.com.br. 2021. Inscrições abertas para o concurso estadual de Quadrilhas Juninas 2021. [online] Available at: <<https://belem.com.br/noticia/3876/inscricoes-abertas-para-o-concurso-estadual-de-quadrilhas-juninas-2021>> [Accessed 4 June 2021].

Blog Redator OnLine. 2018. 7 dicas para sua empresa fazer email marketing do jeito certo - Blog Redator OnLine. [online] Available at: <<https://redatoronline.net/blog/7-dicas-para-sua-empresa-fazer-email-marketing-do-jeito-certo/>> [Accessed 4 June 2021].

Eficaz Marketing. 2021. [LISTA] 12 tendências 2021: Marketing Digital, E-commerce, Varejo. [online] Available at: <<https://eficazmarketing.com/blog/tendencias-2021-marketing-digital-e-commerce-varejo/>> [Accessed 4 June 2021].

Facebook.com. 2021. Paróquia Santa Luzia - Jurunas. [online] Available at: <<https://www.facebook.com/Par.SantaLuzia13>> [Accessed 6 June 2021].

Fecomerciomg.org.br. 2019. Expectativas do Comércio Varejista. [online] Available at: <<https://www.fecomerciomg.org.br/wp-content/uploads/2019/06/06.2019-Exp-Festa-Junina.pdf>> [Accessed 4 June 2021].

Instagram.com. 2020. Live Arraial do Pavulagem- Festival Sabores Juninos. [online] Available at: <https://www.instagram.com/tv/CB1e8IYnshC/?utm_medium=copy_link> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. 2021. Arraial do Pavulagem. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/arraialdopavulagem/>> [Accessed 4 June 2021].

Instagram.com. n.d. Art Crill. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/artcrill/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Belaisa Acessórios. [online] Available at: <https://www.instagram.com/belaisa_acessorios/> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Box do Manoel. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/boxdomanoel/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Castanheira Shopping Center. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/castanheirashop/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Doceria Amorosa. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/doceriaamorosa/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Isane Palette. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/insanepalettenew/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. JA Country. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/marquesdrinks/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Marques Drinks. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/marquesdrinks/>> [Accessed 5 June 2021].

Instagram.com. n.d. Shopping Pátio Belém. [online] Available at: <<https://www.instagram.com/patiobelem/>> [Accessed 5 June 2021].

Listenx.com.br. 2016. Experiência do cliente: Como usar músicas em época sazonal?. [online] Available at: <<https://listenx.com.br/blog/experiencia-do-cliente-como-usar-musicas-em-epoca-sazonal/>> [Accessed 4 June 2021].

Mello, N., 2021. Lojas no comércio começam a registrar movimento para a festa junina. [online] O Liberal. Available at: <<https://www.oliberal.com/economia/lojas-no-comercio-comecam-a-registrar-movimento-para-a-festa-junina-1.393456>> [Accessed 5 June 2021].

Nuvemshop.com.br. n.d. [online] Available at: <<https://www.nuvemshop.com.br/blog/dicas-para-criar-campanha-de-cupons-de-desconto/>> [Accessed 4 June 2021].

Santos, N., 2019. Tudo que você precisa saber para ter uma campanha de varejo de sucesso. [online] Listenx.com.br. Available at: <<https://listenx.com.br/blog/campanha-varejo/>> [Accessed 4 June 2021].

Santos, N., 2020. Como vender mais e melhor no varejo. [online] Listenx.com.br. Available at: <<https://listenx.com.br/blog/7-taticas-infalveis-para-vender-mais-no-varejo/>> [Accessed 4 June 2021].

Santos, N., 2020. Layout de Loja: Descubra como montar o melhor. [online] Listenx.com.br. Available at: <<https://listenx.com.br/blog/layout-de-loja-por-que-ele-e-determinante/>> [Accessed 4 June 2021].

Sebrae.com.br. n.d. Como comprar bem e de bons fornecedores - Sebrae. [online] Available at: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-comprar-bem-e-de-bons-fornecedores.0101b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>> [Accessed 4 June 2021].

Sebrae Respostas. n.d. Como Montar Uma Logística De Entregas Do Seu Delivery? - Sebrae Respostas. [online] Available at: <<https://respostas.sebrae.com.br/como-montar-uma-logistica-de-entregas-do-seu-delivery/>> [Accessed 4 June 2021].

SILVA, Daniel Neves. "Origem da festa junina"; Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/detalhes-festa-junina/origem-festa-junina.htm>. Acesso em 05 de junho de 2021.

Spotify. n.d. Arraial Do Pavulagem. [online] Available at: <<https://open.spotify.com/artist/5vrkUSl1Y1CXGRKwYt5mH3?si=5Dmbu9iMRk-z6HMMaoMSxw&nd=1>> [Accessed 6 June 2021].

Think with Google. n.d. Mudança de comportamento: Maiores categorias no varejo - Think with Google. [online] Available at: <<https://www.thinkwithgoogle.com/feature/category-trends/br/month/pt>> [Accessed 3 June 2021].

