**Dia do Cliente: confira 5 estratégias para alavancar suasvendas em setembro**

**Setembro, 2022 -** No dia 15 de setembro, comemora-se o Dia do Cliente no Brasil. Além de realizar homenagens ao consumidor, a data é um momento estratégico para impulsionar vendas no varejo. Para ajudar empreendedores de todo o país, a Getnet Brasil, empresa de tecnologia e soluções de pagamento do grupo global PagoNxt, elencou 5 dicas que valem para o e-commerce e para o varejo físico para melhorar a estratégia de vendas durante a primeira quinzena de setembro.

**1. Faça um planejamento prévio**

Antes de começar a vender e pensar em estratégias para fidelizar os clientes que a marca já possui, é importante fazer um planejamento bem detalhado de todas as ações que serão realizadas nesse período.

É essencial realizar uma pesquisa sobre produtos do público-alvo da marca para aquela data, selecionando tudo o que será oferecido, fazendo cálculos em relação aos custos e preparando estratégias para levar a melhor promoção ao consumidor sem ter prejuízos.

Assim, quando chegar o momento de vender, se torna mais simples de entender o potencial de ganho, bem como trazer novos clientes para o site ou loja.

**2. Invista na experiência do cliente**

Embora seja um atrativo, não basta oferecer apenas um bom desconto. É importante fazer ações que aproximem a marca do consumidor e diferenciem o seu estabelecimento e o da concorrência.

Diferenciais na venda podem ser decisivos para a realização de uma compra, como investir em cartões-presente, embalagens diferenciadas e personalização de roupas. O envio de mensagens de agradecimento ou estímulo, que podem fazer parte do planejamento das redes sociais, podem transformar ainda mais a experiência da compra até o uso do produto.

O custo desses itens deve ser considerado no cálculo da venda. Caso fique muito caro, em vez de oferecer como brinde, pode-se vender por um custo baixo.

## **3. Redes sociais**

Hoje em dia, não usar as redes sociais para divulgar produtos pode ser um grande erro. Após definir estratégias como promoções, descontos, produtos, personalizações, entre outras coisas, é importante preparar publicações nas redes para que mais pessoas tenham conhecimento das suas ações de marketing.

O uso de ferramentas como hashtags e a interação com seguidores, respondendo comentários e mensagens privadas, além da consistência na publicação de novas postagens, são fundamentais na atração de novos clientes. Além disso, usar o link de pagamento nas redes sociais como forma de receber de maneira ágil e segura pelas vendas pode ser um facilitador para as marcas que ainda não possuem um website.

**4. Ofereça uma vasta gama de meios de pagamentos**

O cartão de crédito ainda é o meio de pagamento preferido pelos brasileiros que compram online. No entanto, oferecer outras formas de pagamento como opção ao cliente é uma ótima maneira de não perder vendas e conquistar novos consumidores.

A disponibilidade de métodos de pagamento, como link de pagamento, PIX, boleto, crediário, cartão de crédito e cartão de débito são essenciais para que o cliente tenha o total conforto de saber que, seja qual for a forma de pagamento escolhida, ela será aceita.

Para aceitar os pagamentos com cartão de débito no mundo online, os estabelecimentos precisam fazer uso do processo de autenticação chamado de 3DS, que garante maior segurança aos lojistas evitando fraudes.

**5.** **Se proteja contra fraudes!**

Tendo uma loja virtual ou não, é essencial ter uma solução antifraude, especialmente com datas sazonais onde o fluxo de vendas aumenta. Por meio de mecanismos de inteligência artificial, a ferramenta analisa o comportamento dos dados das compras, identificando e impedindo possíveis tentativas de fraudes e golpes.

No caso do e-commerce, ele segue sendo um dos ambientes mais suscetíveis à presença de fraudadores de cartões, tornando ainda mais necessário o cuidado com dados da empresa e de seus consumidores. Neste caso, o bom uso de ferramentas de machine learning contra possíveis fraudadores torna-se uma necessidade para os estabelecimentos comerciais.

Prevenir e gerenciar a fraude significa ganhos financeiros e sustentabilidade para o crescimento do seu negócio.

**Sobre a Getnet Brasil**

A Getnet é uma empresa global PagoNxt, desenvolvida para criar oportunidades para comerciantes em todo o mundo. A companhia tem o objetivo de melhorar a simplicidade, velocidade e segurança dos pagamentos em gateway, gerenciamento de risco, processamento, entre outras soluções. A Getnet oferece acesso a pagamentos multicanais, sempre sob os melhores padrões antifraude. Em 2021, a empresa tinha mais de 1,2 milhão de clientes e processou € 115 bilhões em cerca de 5,7 bilhões de pagamentos. A Getnet tem a terceira maior base de clientes e faturamento entre as empresas de pagamentos comerciais da América Latina. Líder de e-commerce no Brasil, a empresa atua também no México, Chile, Argentina, Uruguai e Europa. Com sede operacional e centros de tecnologia em Madri, Munique, Dubai, Chennai e Porto Alegre, a Getnet possui mais de 2.300 funcionários em todo o mundo. Mais informações em [https://getnet.com.br/](https://site.getnet.com.br/).

**Contatos para a imprensa**

**Claudia Hercog**

claudia@hercogcomunicacao.com.br

**Olivia Moderno**

olivia@hercogcomunicacao.com.br