CONECTANDO em Movimento

4ª Edição Especial Natal

3 estratégias para vender mais *no evento!*

Detalhes que fazem o cliente
voltar e comprar mais.

CONFIRA!

Sacola personalizada

Sua marca sai da feira com o cliente!

Uma sacola personalizada continua trabalhando por você depois que o cliente vai embora, gerando lembrança e reconhecimento da sua marca.



Folder com propósito

Não entregue só um folder, entregue um motivo para o cliente voltar!

🎟️ Cupom de desconto para a próxima compra

🎁 Ou um cartão fidelidade: a cada 10 compras, o cliente ganha um produto Isso transforma um cliente de feira em um cliente fiel.





Venda produtos de parceiros

Que tal aumentar seu ticket médio vendendo produtos complementares ao seu?
Procure expositores que tenham a ver com o seu negócio e criem uma parceria de vendas cruzadas.

Exemplo prático

A Padaria da Vó Helena pode vender patês, queijos e geleias de outro expositor.
E esse expositor pode vender os pães da padaria no estande dele!
Resultado: os dois vendem mais, e o cliente sai satisfeito com uma experiência completa.



CONECTANDO em Movimento
4ª Edição Especial Natal

Parcerias inteligentes, vendas maiores

Sacola personalizada + folder com propósito + parceria com outros expositores podem aumentar seu ticket médio sem precisar de mais investimento em produto. Salve esse post e aplique no seu próximo evento

Adquira sacolas personalizadas e folders na Lobo Brindes e receba na feira!

📲 (41) 98779-5129

LOBO
BRINDES