

Consultora ensina a lojistas da moda o caminho do sucesso no ramo

Em uma manhã muito concorrida nesta quarta-feira (25/10) no auditório do P7 Criativo, a consultora e empresária de moda Janaína Ortiga apresentou a palestra “Como garantir vendas de forma planejada e criativa”, em que procurou orientar o público presente sobre a melhor forma de se administrar um negócio no ramo da moda e ser uma lojista bem sucedida.

Durante cerca de 60 minutos, a empresária enumerou vários tópicos que considera fundamentais para o sucesso do negócio, sempre tendo em vista a satisfação do cliente e dos seus funcionários, o bom relacionamento com os fornecedores, controle de estoque e o gerenciamento dos custos.

Com longa experiência como lojista durante 24 anos em Brasília, ela procura fixar na plateia – formada em grande parte por lojistas novos e empresários da moda em início de carreira – frases de impacto, para que suas mensagens não sejam esquecidas. “Nunca percam de vista a venda”; “Não é a concorrência que tira a sua venda”; “Mapeie os concorrentes que você admira na sua cidade”; “Estoque é o seu saldo do banco na loja” e “O cliente vale mais do que o lucro” são alguns dos exemplos que ela utilizou durante a palestra para dar o seu recado.

Apaixonada pelos bastidores do varejo, a consultora não se cansou de voltar sempre aos pontos considerados prioritários para um lojista do ramo: os lucros, obviamente, “pois sua loja não é uma instituição de caridade”; o investimento em networking, o controle dos números, o atendimento, o mindset, o visual merchandising do ponto comercial, as ações de venda e ações sociais, pós-venda e recompra e “embalagem completa” (fazer bem feito e malfeito dá o mesmo trabalho).

Janaína Ortiga dedicou uma atenção especial para alertar os futuros lojistas e empresários sobre a preocupação com os números. “É importante ter o controle da planilha financeira e conhecer o seu ticket médio. Numa loja terceirizada, você conseguir lucrar mais de 20%, e no caso de marca própria, essa margem será entre 30% e 35%. E custo é igual a unha, cresce todo mês”, enfatizou.

Atendimento físico e digital

Outros itens destacados por ela nos tempos atuais foram o atendimento, na loja física e no digital (“é muito importante investir em treinamento”) e a real necessidade de se criar um site, por exemplo (“não adianta fazer isso se não existe estrutura para sustentá-lo”). E ao mesmo tempo em que deixou claro que o lucro é essencial, pois é a razão de existir da loja, ela procurou deixar muito claro que, sem a satisfação do cliente, isso não será alcançado.

“A gente não vende um produto, mas momentos. Quem não entender isso, vai ter dificuldades para seguir adiante. O bom vendedor precisa vender pelo menos duas vezes para o mesmo cliente”, exemplificou. Janaina Ortiga encerrou sua palestra com uma frase que resume todos os ensinamentos que buscou transmitir aos presentes: “Não existe fórmula mágica, e sim esforço, dedicação e persistência”.

A palestra “Como garantir vendas de forma planejada e criativa”, ministrada por Janaína Ortiga, fez parte da programação da 30ª edição do Minas Trend.

Esta edição do Minas Trend é uma realização do SESI, SENAI e FIEMG, com apoio master do Sebrae Minas e patrocínio da Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte (CDL-BH) e Bling e conta com apoio do Governo de Minas, por meio da Secretaria de Estado de Cultura e Turismo de Minas Gerais, da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Social e da Secretaria de Estado de Meio Ambiente, Prefeitura de Belo Horizonte e P7 Criativo.

Esta edição do Minas Trend é uma realização do SESI, SENAI e FIEMG, com apoio master do Sebrae Minas e patrocínio da Câmara de Dirigentes Lojistas de Belo Horizonte (CDL/BH) e Bling e conta com apoio do Governo de Minas, por meio da Secretaria de Estado de Cultura e Turismo de Minas Gerais, da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Social e da Secretaria de Estado de Meio Ambiente, Prefeitura de Belo Horizonte e P7 Criativo.

Informações para a imprensa:

ETC Comunicação

www.etccomunicacao.com.br

Jihan Kazzaz - (31) 99120-5295

Luciana Avelino - (31) 99978-9990

Heloisa Aline - (31) 99314-5366

Natália Jael – (31) 97116-9482