

# A SUA CHECKLIST DE VENDAS & LOGÍSTICA PARA A PEAK SEASON



## 1. Planeamento e Estratégia

- Defina as suas metas e objetivos para a Peak Season** : Determine o que pretende alcançar (por exemplo, aumentar as vendas, adquirir novos clientes, melhorar a notoriedade da marca).
- Analise os desempenhos anteriores para otimizar a estratégia deste ano**: Identifique os sucessos e as áreas de melhoria em relação às épocas de pico anteriores.
- Atribua um orçamento para atividades de Peak Season**: Reserve fundos para marketing, pessoal, inventário e quaisquer despesas adicionais.

## 2. Gestão de Inventário e Stock

- Previsão da procura para necessidades de stock**: Analise os dados de vendas anteriores e as tendências atuais para estimar quanto stock irá necessitar.
- Encomende o stock correto**: Faça encomendas aos fornecedores com bastante antecedência para evitar atrasos.
- Certifique-se de que o seu sistema de gestão de inventário está a funcionar**: Tenha um sistema para acompanhar os níveis de stock, pontos de reabastecimento e evitar ruturas ou excessos de stock.

## 3. Staff

- Recrute pessoal adicional, se necessário**: Contrate ajuda sazonal para apoiar o atendimento ao cliente e outras áreas.
- Certifique-se de que todos os colaboradores recebem formação**: Forneça formação sobre atendimento ao cliente, técnicas de vendas, conhecimento do produto e procedimentos da Peak Season

## 4. Marketing e Promoções

- Elabore um plano de marketing detalhado**: Descreva as suas estratégias de marketing nos diferentes canais.
- Agende promoções e descontos para datas importantes**: Planeie ofertas especiais para a Black Friday, Cyber Monday e outras datas importantes.
- Prepare o conteúdo de marketing com antecedência**: Crie gráficos, vídeos e cópias com antecedência para poupar tempo durante a Peak Season.
- Contacte os influenciadores ou parceiros locais com antecedência para garantir colaborações**: Estabeleça parcerias com influenciadores ou outras empresas para expandir o alcance.

## 5. Website e Presença Online

- Verifique se existem problemas no seu site**: Corrija links inativos, melhore a velocidade da página e atualize conteúdo desatualizado.
- Certifique-se de que o seu website é compatível com dispositivos móveis**: Otimize o seu website para uma navegação perfeita em smartphones e tablets.
- Verifique se todas as listagens de produtos estão corretas**: Verifique as descrições, preços e imagens de todos os produtos.
- Simplifique o processo de checkout**: Facilite a conclusão das suas compras pelos clientes.
- Rever e atualizar as medidas de cibersegurança**: Proteja o seu website e os dados dos clientes contra potenciais ameaças.

## 6. Atendimento ao Cliente

- Certifique-se de que tem um plano em vigor para lidar com o aumento de perguntas dos clientes**: Esteja preparado para um maior volume de pedidos de informações por telefone, e-mail e redes sociais.
- Reveja e comunique claramente as políticas de devolução e troca no seu website**: Certifique-se de que os clientes compreendem as políticas.
- Atualize a sua secção de perguntas frequentes com informações relevantes para a Peak Season**: Responder a perguntas comuns sobre prazos de envio, promoções e devoluções.

## 7. Expedição de Envios e Logística

- Stock de materiais de embalagem, etiquetas e outros consumíveis de expedição**: Certifique-se de que tem materiais suficientes para lidar com volumes maiores de encomendas.
- Fale com o seu parceiro de entrega para saber os horários limite de entrega e as opções expresso**: Perceba as suas opções de envio e comunique-as aos clientes.
- Comunique os prazos de entrega aos clientes**: Informe os clientes do último dia para encomendar com entrega garantida em datas específicas (por exemplo, último dia para entrega no Natal).

## 8. Tecnologia e Sistemas

- Certifique-se de que o seu sistema de point of sale está atualizado e a funcionar corretamente**: Atualize o seu sistema POS e teste-o completamente.
- Implemente sistemas de cópia de segurança para dados e processos críticos para evitar interrupções**: Proteja os seus dados em caso de problemas técnicos.
- Certifique-se de que todos os softwares, incluindo os sistemas de gestão de stocks e de gestão de relacionamento com o cliente (CRM), estão atualizados**: Atualize todo o software para garantir operações sem problemas.
- Confirme se os seus processadores de pagamento conseguem lidar com volumes de transações maiores**: Contacte o seu processador de pagamentos para garantir que ele pode lidar com o aumento da atividade.

