

Aproveite as melhores promoções o ano inteiro

Todo mundo adora uma promoção, mas a verdade é que poucas pessoas realmente se programam para elas. Você pode economizar muito dinheiro se souber a hora certa de economizar e gastar, e, melhor ainda: sem culpa!

09/09/2016 15:09:26

Calendário de Ofertas

Quem não gosta de uma promoção? Todo mundo, certo? Mas quem realmente se programa para aproveitar as ofertas e economizar o máximo possível? E, pior, quem nunca gastou uma nota em uma blusa e depois deu de cara com ela na vitrine por metade do preço na promoção?! Pensando nisso, elaboramos um calendário para que você possa se programar e economizar bastante durante o ano!

Janeiro/fevereiro

Muitas lojas fazem troca de coleções nessa época para aproveitar que já venderam bastante no natal. Também porque a clientela já viu tudo, então, está na hora de trocar por novidades. Você deve encontrar tudo que não foi vendido no natal por um preço mais em conta. Algumas preferem atrasar mais um pouco para não incentivar os presentes de natal atrasados e jogam a promoção para março. Elas já se ligaram que alguns consumidores preferem esperar a alta do natal e pegar o que sobrou por um preço mais bacana!

Março

Existe um certo padrão de vendas que nunca muda: final de ano as pessoas costumam gastar muito com presentes, roupas, viagens. Antes do Natal é, provavelmente, a pior época para se comprar qualquer coisa porque o mercado está muito aquecido. Porém, no Brasil, temos o carnaval, que costuma ser em fevereiro. Como janeiro já não foi um mês muito bom para as lojas e fevereiro as pessoas costumam gastar com viagens e o carnaval em geral, março costuma ser um mês com excelentes promoções porque as lojas já passaram dois meses com pouca movimentação.

Março/Abril

Boa época para comprar moda praia porque o verão já foi embora, tem troca de coleção e a expectativa do outono. Como diz o ditado no segmento: Winter is Coming. Não, espera, isso é outra coisa!

Maio/Junho

O ano fiscal das fábricas japonesas termina em Março. Então, essa é uma época boa para comprar tvs e produtos eletrônicos. Já para moda íntima e as Sex Shops, tem apenas o evento mais importante do ano: Dia dos Namorados. Portanto, se programe para comprar brinquedinhos e aquele espartilho com antecedência, mas não muito. Afinal, fevereiro tem carnaval que também é uma época boa para esse segmento.

Julho/Agosto

Bom momento para pegar as promoções de inverno. Costuma ser o mês das trocas de coleções mas, se for comprar para as crianças, tenha em mente que elas irão crescer, então, compre um número maior.

Setembro

Algumas lojas como a Zara atrasam suas promoções e fazem nesse mês.

Novembro

25 - Black Friday

Com um início meio conturbado no Brasil, o Black Friday está começando a conquistar a confiança do consumidor. Algumas lojas ainda insistem naquela velha tática de aumentar o preço para depois dar uma “super promoção”, mas, com sites de direito do consumidor no seu pé, a tendência é melhorar daqui para frente.

28- Cyber Monday

É a extensão do Black Friday que vale para as lojas online na venda de produtos de tecnologia. Legal, né?

O ano inteiro

Algumas lojas possuem a sua versão Outlet, ou Off, e é lá que você vai encontrar as melhores promoções, mas talvez não os melhores produtos. São os produtos que sobraram das liquidações das lojas normais, então dá para imaginar que não vai ser o crême de la crême. Mas, para quem gosta de garimpar, é uma boa pedida. O único inconveniente é que essas lojas costumam ser um pouco contramão, até porque ninguém vai colocar um outlet para competir com uma loja normal, faz

sentido, né?

Cupons – Muito utilizados nos EUA, estão começando a ganhar força no Brasil, e ainda tem a vantagem de você não precisar sair de casa. Sites como o www.cupom.com divulgam cupons com promoções o ano inteiro, mas tem que ficar ligada porque elas mudam constantemente, (eu ouvi nova home page?!)

Apenas tenha cuidado com as compras por impulso. De acordo com pesquisa realizada pelo Integer Group, 90% dos compradores compram itens que não estão nas suas listas e as grandes culpadas são as tais das promoções. Mas, como você já vai estar preparadas para elas, faça uma lista do que você realmente quer comprar e precisa, e se atenha a ela!

Link para infográfico com mesmo conteúdo, apenas outro formato:

<http://imageshack.com/a/img924/4392/3ce0r1.png>

Fontes:

www.cupom.com

<http://www.businessnewsdaily.com/2370-impulse-purchase-survey.html>