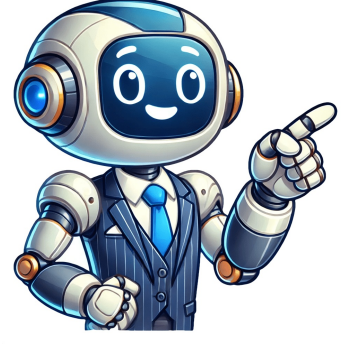


Click Here

































que vender para o público feminino é o primeiro passo para você começar seu negócio. As mulheres são um público consumidor importante, com um interesse bem amplo. Por isso, é importante começar o seu negócio a partir de um planejamento completo para definir seu foco. Neste artigo, vamos dar algumas dicas para isso e apresentar várias dicas para ajudar você a escolher o que vender para o público feminino. Saber o que vender para o público feminino muda o seu negócio. A definição sobre o que vender para o público feminino pode variar bastante em relação ao seu público-alvo e o nicho que você escolher. Há muitas opções a serem exploradas, mas é preciso buscar aquilo que faça sentido para as consumidoras que se enquadram na proposta da sua loja. Além de pensar no público-alvo, também é preciso conhecer bem as tendências da época. Afinal, o público feminino costuma ser antenado em tendências da moda. Também é importante buscar alternativas que ajudem a explorar datas sazonais como Dia dos Namorados e Black Friday. Ter o produto certo para o seu público e na época certa pode representar um grande diferencial no faturamento do seu negócio. Por isso, essa etapa é tão importante tanto para lojas físicas quanto para o e-commerce. Como encantar e fidelizar as suas clientes? Se você está começando a empreender na área de Vendas, é importante entender quais são os objetivos básicos de um bom vendedor. Conquistar: o primeiro passo para formar sua base de clientes é atrair as primeiras compradoras, mostrando que você poderá atender seus desejos de consumo e suprir suas necessidades. Fidelizar: a partir dessa interação, é importante aliar um bom atendimento com produtos de qualidade e manter a um preço que esteja de acordo com o seu valor agregado, para que elas voltem a comprar com você. Veja a partir de agora algumas etapas básicas para escolher o que vender para o público feminino. Estude as necessidades do seu público-alvo. Não cometa o erro de achar que o público feminino tem características comuns. Cada nicho tem um público-alvo bem específico e, por isso, é preciso buscar referências para não errar nas ofertas. Caso contrário, você corre o risco de ter produtos encalhados no estoque. Para isso, analise alguns dados relacionados ao perfil das suas consumidoras, como faixa etária, renda média e interesses, para saber o que elas desejam e o que precisam. Além disso, é sempre bom observar seus concorrentes para buscar referências e entender o que é preciso fazer para superá-los. Promova uma pesquisa com sua audiência. Para escolher o que vender para o público feminino do seu segmento, você pode consultar estudos sobre comportamento de consumidoras na internet ou realizar sua própria pesquisa de mercado. Se você tem um e-commerce, pode oferecer descontos para os clientes que preencherem um cadastro com algumas perguntas. E mesmo se sua loja for física, aproveite suas redes sociais para buscar essas informações. Essa etapa pode trazer ideias de itens com boa saída, evitando que você gaste dinheiro com um estoque de produtos que não fazem parte da realidade das suas clientes. Entenda o tamanho do público feminino online. Quantidade de mulheres que pesquisam preços e fazem compras pela internet é muito alta. Para entender bem essa dimensão, é preciso analisar dados demográficos, estatísticas de uso da internet e comportamento de compra. É importante ressaltar que, dentro do universo feminino, você deve focar seus esforços somente no segmento onde estiver seu público-alvo. Essa etapa é importante para direcionar suas ações, que podem variar entre divulgar um produto no WhatsApp ou pelas suas redes sociais ou mesmo apostar na publicidade paga. Descubra o que vender para o público feminino. Agora que você sabe a importância de conhecer bem sua clientela, confira algumas dicas sobre o que vender para o público feminino. Invista em lingerie exclusiva. Roupas íntimas femininas feitas com tecidos delicados sempre fazem sucesso. Porém, neste mercado, é importante evitar vender peças que as consumidoras possam encontrar facilmente na internet ou em lojas físicas. Para isso, é importante encontrar bons fornecedores e apostar na variedade - e exclusividade - de produtos. Roupas fitness fazem sucesso. Muitas mulheres malham ou praticam esportes como caminhada e ciclismo. Por isso, costumam investir em peças como tops, calças legging e shorts confortáveis para treinar sem perder o estilo. Aproveite e crie kits com acessórios como munhequeiras e faixas para prender o cabelo para aumentar o seu ticket médio. Elas amam calçados. Os sapatos estão entre os itens mais vendidos para mulheres. Dessa forma, nunca deixe de lado as sandálias, sapatilhas e scarpins, além de modelos com salto e tênis. É bem possível que você tenha clientes que gostam de colecionar calçados ou que costumam renovar seus pares a cada estação, o que torna esse nicho sempre lucrativo. Eletrônicos estão sempre em alta. Não pense que só de roupas e calçados vive o mercado voltado para as mulheres. Saber o que vender para o público feminino inclui também a oferta de itens eletrônicos. Invista em celulares com boas câmeras para agradar as mais vaidosas e computadores potentes para trabalhar em home office ou jogar - afinal, há cada vez mais mulheres gamers! Produtos para cuidados estéticos têm boa saída. Itens como cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir descrições completas sobre tamanhos e materiais. Isso é essencial para tirar dúvidas dos clientes e evitar devoluções. Acessórios Acessórios valorizam qualquer look. Eles podem incluir colares, pulseiras, anéis, cintos e bolsos. Assim, você pode vender um tipo específico de item ou trabalhar com materiais como joias. Além disso, é possível abranger toda a categoria, com foco em um estilo definido. Maquiagem O mesmo levantamento da Nielsen e Opinion Box mostra que maquiagens representam 38% das compras das mulheres na internet. Com o crescimento significativo dos produtos digitais, esses artigos ganham ainda mais destaque no mercado da beleza. Dessa forma, inclua batons, glosses, lápis de boca e blushes que combinam com variedades estéticas e tons de pele. Pode ser uma excelente estratégia. Lingerie As lingerie proporcionam conforto e ajudam as mulheres a se sentirem bonitas e confiantes. Por isso, ao trabalhar com calcinhas, sutiãs, babydolls e pijamas, é essencial considerar a diversidade de corpos e perspectivas. Afinal, algumas pessoas valorizam a praticidade, enquanto outras preferem sensualidade nas peças. Veja também: Como abrir uma loja de lingerie? Guia para começar do zero Cosméticos Os cosméticos também entram na lista dos produtos femininos mais vendidos no Brasil. Atualmente, com mais preocupação com o corpo e a mente, mercadorias como produtos de skincare, cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir descrições completas sobre tamanhos e materiais. Isso é essencial para tirar dúvidas dos clientes e evitar devoluções. Acessórios Acessórios valorizam qualquer look. Eles podem incluir colares, pulseiras, anéis, cintos e bolsos. Assim, você pode vender um tipo específico de item ou trabalhar com materiais como joias. Além disso, é possível abranger toda a categoria, com foco em um estilo definido. Maquiagem O mesmo levantamento da Nielsen e Opinion Box mostra que maquiagens representam 38% das compras das mulheres na internet. Com o crescimento significativo dos produtos digitais, esses artigos ganham ainda mais destaque no mercado da beleza. Dessa forma, inclua batons, glosses, lápis de boca e blushes que combinam com variedades estéticas e tons de pele. Pode ser uma excelente estratégia. Lingerie As lingerie proporcionam conforto e ajudam as mulheres a se sentirem bonitas e confiantes. Por isso, ao trabalhar com calcinhas, sutiãs, babydolls e pijamas, é essencial considerar a diversidade de corpos e perspectivas. Afinal, algumas pessoas valorizam a praticidade, enquanto outras preferem sensualidade nas peças. Veja também: Como abrir uma loja de lingerie? Guia para começar do zero Cosméticos Os cosméticos também entram na lista dos produtos femininos mais vendidos no Brasil. Atualmente, com mais preocupação com o corpo e a mente, mercadorias como produtos de skincare, cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir descrições completas sobre tamanhos e materiais. Isso é essencial para tirar dúvidas dos clientes e evitar devoluções. Acessórios Acessórios valorizam qualquer look. Eles podem incluir colares, pulseiras, anéis, cintos e bolsos. Assim, você pode vender um tipo específico de item ou trabalhar com materiais como joias. Além disso, é possível abranger toda a categoria, com foco em um estilo definido. Maquiagem O mesmo levantamento da Nielsen e Opinion Box mostra que maquiagens representam 38% das compras das mulheres na internet. Com o crescimento significativo dos produtos digitais, esses artigos ganham ainda mais destaque no mercado da beleza. Dessa forma, inclua batons, glosses, lápis de boca e blushes que combinam com variedades estéticas e tons de pele. Pode ser uma excelente estratégia. Lingerie As lingerie proporcionam conforto e ajudam as mulheres a se sentirem bonitas e confiantes. Por isso, ao trabalhar com calcinhas, sutiãs, babydolls e pijamas, é essencial considerar a diversidade de corpos e perspectivas. Afinal, algumas pessoas valorizam a praticidade, enquanto outras preferem sensualidade nas peças. Veja também: Como abrir uma loja de lingerie? Guia para começar do zero Cosméticos Os cosméticos também entram na lista dos produtos femininos mais vendidos no Brasil. Atualmente, com mais preocupação com o corpo e a mente, mercadorias como produtos de skincare, cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir descrições completas sobre tamanhos e materiais. Isso é essencial para tirar dúvidas dos clientes e evitar devoluções. Acessórios Acessórios valorizam qualquer look. Eles podem incluir colares, pulseiras, anéis, cintos e bolsos. Assim, você pode vender um tipo específico de item ou trabalhar com materiais como joias. Além disso, é possível abranger toda a categoria, com foco em um estilo definido. Maquiagem O mesmo levantamento da Nielsen e Opinion Box mostra que maquiagens representam 38% das compras das mulheres na internet. Com o crescimento significativo dos produtos digitais, esses artigos ganham ainda mais destaque no mercado da beleza. Dessa forma, inclua batons, glosses, lápis de boca e blushes que combinam com variedades estéticas e tons de pele. Pode ser uma excelente estratégia. Lingerie As lingerie proporcionam conforto e ajudam as mulheres a se sentirem bonitas e confiantes. Por isso, ao trabalhar com calcinhas, sutiãs, babydolls e pijamas, é essencial considerar a diversidade de corpos e perspectivas. Afinal, algumas pessoas valorizam a praticidade, enquanto outras preferem sensualidade nas peças. Veja também: Como abrir uma loja de lingerie? Guia para começar do zero Cosméticos Os cosméticos também entram na lista dos produtos femininos mais vendidos no Brasil. Atualmente, com mais preocupação com o corpo e a mente, mercadorias como produtos de skincare, cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir descrições completas sobre tamanhos e materiais. Isso é essencial para tirar dúvidas dos clientes e evitar devoluções. Acessórios Acessórios valorizam qualquer look. Eles podem incluir colares, pulseiras, anéis, cintos e bolsos. Assim, você pode vender um tipo específico de item ou trabalhar com materiais como joias. Além disso, é possível abranger toda a categoria, com foco em um estilo definido. Maquiagem O mesmo levantamento da Nielsen e Opinion Box mostra que maquiagens representam 38% das compras das mulheres na internet. Com o crescimento significativo dos produtos digitais, esses artigos ganham ainda mais destaque no mercado da beleza. Dessa forma, inclua batons, glosses, lápis de boca e blushes que combinam com variedades estéticas e tons de pele. Pode ser uma excelente estratégia. Lingerie As lingerie proporcionam conforto e ajudam as mulheres a se sentirem bonitas e confiantes. Por isso, ao trabalhar com calcinhas, sutiãs, babydolls e pijamas, é essencial considerar a diversidade de corpos e perspectivas. Afinal, algumas pessoas valorizam a praticidade, enquanto outras preferem sensualidade nas peças. Veja também: Como abrir uma loja de lingerie? Guia para começar do zero Cosméticos Os cosméticos também entram na lista dos produtos femininos mais vendidos no Brasil. Atualmente, com mais preocupação com o corpo e a mente, mercadorias como produtos de skincare, cremes corporais, protetores solares e perfumes estão em alta, especialmente para as mulheres. De acordo com a Nielsen e Opinion Box, anúncios relacionados à aparência são, portanto, os que mais impactam as mulheres. A categoria de roupas, sapatos e acessórios, por exemplo, representa 48% das vendas. Isso demonstra um grande interesse nesses artigos. Além disso, roupas fazem parte de um mercado muito amplo, que atende a diversos perfis, ocasiões, estilos e preferências. Assim sendo, há muitos caminhos que a sua loja pode seguir, como oferecer apenas peças de tendências ou atemporais. O importante, contudo, é manter a qualidade das mercadorias e ter variedade nos tamanhos. Leia também: Ideias de mimo e brindes para clientes de loja de roupas: veja 45 opções! Sapatos Os sapatos também estão entre os produtos femininos mais vendidos no Brasil. Principalmente aqueles que são confortáveis, independentemente do tipo. Por exemplo, há uma infinidade de modelos para festas, a rotina do trabalho, sandálias para a praia, tênis para caminhadas, entre outros. No entanto, ao colocá-los em sua loja, lembre-se de incluir