



UM OLHAR PARA O NATAL

A menos de um mês para a data mais importante para o comércio, os consumidores ainda não foram às compras, mas irão. E não poderia ser diferente no primeiro Natal pós pandemia, em um ano que teve de tudo, aliás, ainda está tendo, afinal, a Copa do Mundo só encerra dia 18 de dezembro. Lojistas, podem aguardar! Os canoenses e comunidades vizinhas, como bons brasileiros, vão às compras após o meio do mês de dezembro.

Os últimos dias de novembro, com pagamento da primeira parcela do décimo terceiro e do salário do mês aquecem as compras. Tudo certo então. Acabamos de passar por uma Black Friday, onde muitos aproveitaram, mas é o Papai Noel que fará a diferença para melhorar as vendas do ano. O presente de Natal não pode falhar e nunca falta. Inicia nos tradicionais amigos secretos nas empresas e culmina na noite do dia 24 nas festas em família. Afinal, sempre damos um jeito de presentear quem amamos e quem queremos bem.

Temos de manter nosso otimismo em alta, o que nem sempre é fácil. Mal passamos pela pandemia e caímos na eleição mais conturbada da história. Uma corrida presidencial onde o que pouco se ouviu foram propostas, fragilizando ainda mais a cabeça das pessoas, que pensam: afinal, gasto ou economizo? Um dilema que está em todos os círculos de conversas.

O certo é que, mesmo com as incertezas, os clientes vão às compras. Dados de pesquisas indicam que 53% deles pretendem pagar contas com o décimo terceiro, enquanto os outros 47% investirão em compras, viagens e poupança.

Durante a pandemia, o comércio foi penalizado e pagou um preço alto com o “fecha tudo”. Foram anos de muito aprendizado, inovação, investimento, criatividade e reestruturação. Agora, passados dois anos e meio, algumas novas rotinas pós pandemia foram criadas para atender de forma completa. Hoje, o comerciante está mais preparado do que nunca para receber (e bem) o seu cliente.

O associativismo e principalmente a CICS Canoas têm um papel importante nessa retomada e é graças à união de esforços que conseguimos superar a pandemia e nos fortalecer enquanto empresas e associadas, porque entendemos que JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!

Então, prepare-se. O Natal de vendas vai acontecer. Esteja pronto online e físico, para que o cliente escolha qual a sua melhor forma de comprar. Para isso, mídias sociais em dia e bem executadas, vitrines decoradas, equipes treinadas e pensamento positivo. Afinal, instabilidades políticas e econômicas sempre tivemos e superamos. Vamos sim ter um Natal Feliz!

Ellen Neumann Bitencourt
Vice-Presidente de Comércio da CICS