

- Promoções. Coloque sempre as promoções na página inicial do site, e também no blogue.
- Contactos. Incluindo morada, telefones, e horário de abertura da loja. Tenha também um formulário para que os clientes possam contactar por email.
- Fotos da loja. As fotos da loja dão mais credibilidade ao site e à loja. Assim os clientes veem que a loja existe mesmo. No caso de você vender através do site, isto é muito importante.
- Produtos. Mesmo que não venda através do site, você pode ter um catálogo com os produtos que vende.
- Subscrição. Não se esqueça de colocar um link para as pessoas poderem seguir a loja no Facebook e nas outras redes sociais onde está. Pode até pedir o contacto de email para depois contactar os clientes. As pessoas têm algum receio em fornecer o email. Por isso, ofereça algo em troca. Diga que se a pessoa subscrever a lista de email, vai receber informações com promoções e descontos.

## 6 – Flyers / Folhetos

Os flyers ou folhetos, são uma das formas mais eficazes de promover uma loja.

E as redes sociais vieram fazer com que este meio seja ainda mais eficaz.

Como as marcas estão a apostar em força nas redes sociais, enchendo tudo de publicidade e promoções, as pessoas estão a começar a cansarem-se de tanta publicidade online. E muitos ignoram os posts e publicidade das marcas.

Na publicidade de folhetos, está a acontecer o contrário. As marcas estão cada vez mais a abandonar a publicidade por folhetos.

Antigamente tínhamos a caixa do correio cheia de folhetos. Agora, isso começa a diminuir, e por isso é mais fácil repararmos num folheto do que na publicidade no computador.

E hoje em dia, com as lojas de impressão online, os preços baixaram muito. Um flyer pode custar desde 1 cêntimo.

O aspeto mais complicado da publicidade em flyers, é que é preciso criar um ficheiro com as imagens e textos para mandar imprimir. E a maioria das pessoas não tem conhecimentos para o fazer.

Mas caso você não tenha conhecimentos para o fazer, poderá contratar um profissional. É muito mais barato do que você pensa.

Pesquise nestes dois sites e veja como eu tenho razão:

UpWork: <https://www.upwork.com/>

e

Fiverr: <https://www.fiverr.com/>

Algumas pessoas que fazem publicidade com flyers não têm sucesso.

Mas pelo que eu vejo, a maior parte não tem sucesso porque desistem à primeira. Você não pode entregar um flyer a um potencial cliente e esperar que ele vá logo à sua loja. Isso não acontece. Você tem que continuar a insistir até que, um dia, esse cliente precise dos produtos ou serviços que você vende e se lembre da sua loja.

Uma das formas de aumentar a eficácia dos flyers, é você colocar um (ou vários) cupões de desconto, para o cliente recortar e apresentar na loja.

Você deve aproveitar e colocar vários cupões de desconto em cada flyer.

Pode colocar cupões para diferentes categorias de produtos, como por exemplo:

The flyer is for 'Supermercado AVENIDA' located at 'Av. da Vitória, nº13 Loja A - Aguiar de Cima'. It features four distinct discount coupons arranged in a row, separated by vertical dashed lines. Each coupon specifies a percentage discount and a category of products. At the bottom of each coupon, it states the validity period: 'Válido até: 31 de Março de 2018'.

10% Desconto	20% Desconto	10% Desconto	15% Desconto
Em toda a carne	Em bebidas alcoólicas	Em massas e farinhas	Em todas as conservas
Válido até: 31 de Março de 2018	Válido até: 31 de Março de 2018	Válido até: 31 de Março de 2018	Válido até: 31 de Março de 2018

Ou cupões para serem descontados em dias diferentes, para que os clientes tenham

Todos os direitos reservados