

Boletim Informativo – Alutim

Uma iniciativa da Alutim Alumínio Timbó Ltda. – www.ALUTIM.com.br

“Se a gente espalhar coisas boas por onde passar, a vida se encarrega de trazer outras melhores ainda.”

(Autor Desconhecido)

SANTA CATARINA É UM ESTADO DE FESTA!

O auge da programação é no mês de outubro, quando ocorre a Oktoberfest de Blumenau e outros 11 festejos em diferentes cidades. Mas o calendário de festas e eventos se estende por todo o ano.

A Oktoberfest de Blumenau é a festa mais conhecida de Santa Catarina. Com seus belos desfiles alegóricos, carros de cerveja, grandes bailes, trajes coloridos, comidas típicas e originalidade, atrai cerca de 600 mil pessoas todos os anos. É o carro-chefe das Festas de Outubro, quando o Estado inteiro se rende à alegria e celebra suas origens e tradições, num total de 12 eventos que recebem 1,2 milhão de visitantes.

Abaixo a relação das Festas de Outubro em nosso Estado:

Oktoberfest, Blumenau
Festa das Tradições, Joinville
Fenarreco, Brusque
Schützenfest, Jaraguá do Sul
Kegelfest, Rio do Sul
Musikfest, São Bento do Sul
Tirolerfest, Treze Tílias
Marejada, Itajaí
Fenastra, Florianópolis
Oktoberfest, em Itapiranga
Festa do Imigrante, Timbó
Oberlandfest, Rio Negrinho
Bananefest, Corupá
Oktoberanz, São Pedro de Alcântara
Açorfesta, São José



Fonte: <http://www.santacatarinaturismo.com.br/segmentos.php?id=37>

CONHEÇA SEU PRODUTO

Existem várias estratégias para se fazer uma boa venda. Dentre as principais que podemos citar é o domínio e o conhecimento do produto que será apresentado pelo profissional ao seu cliente.

É preciso transmitir confiança e credibilidade, ao oferecer o produto, pois nas atuais condições do mercado, onde existe uma grande variedade de preços e produtos, cada vez mais, se faz necessário apresentar não só o produto, mas a solução para os problemas do cliente, e ninguém gosta de investir seu dinheiro em algo que nem mesmo o vendedor tem certeza de seus benefícios.

Um profissional bem preparado, além de ter passado por um treinamento de vendas eficaz, ainda deve saber demonstrar seu produto com convicção e segurança, além de conhecê-lo e saber identificar os seus pontos positivos e negativos, assim como produtos similares com detalhes, motivando o cliente, que desta forma, não perderá o interesse pela compra e nem partirá para a concorrência.

Um bom profissional deve estar preparado para enfrentar e solucionar todas as dúvidas de seu cliente. Para que exista esta preparação, o profissional deverá se interessar pelo produto que representa. Busque o maior número possível de informações com o fabricante ou fornecedor ou até mesmo com colegas que já estão familiarizados com o produto. Faça pesquisas sobre o produto e sua história. Assim, você transmitirá confiança e segurança para seus clientes e certamente realizará ótimas vendas.

Fonte: <http://www.fundacaotiadro.org/arquivo/364-conheca-seu-produto-para-apresenta-lo-na-hora-da-venda>

INTERCON 2015

Vem aí a Intercon 2015. A Feira e Congresso da Construção Civil será realizada nos dias 21 a 24 de Outubro. O evento que já atrai um público bem qualificado do setor, como construtores, lojistas e técnicos da área da construção, atrairá um público muito maior, entre eles os formadores de opinião e consumidores finais, aumentando a exposição da marca e do produto exposto.

Informações:

- ➔ **Data:** De 21 a 24 de Outubro de 2015.
- ➔ **Local:** Pavilhões da Expoville Joinville/SC.
- ➔ **Horário:** Quarta a Sexta – 15h às 22h.
Sábado – 13h às 19h.