

**ESTRATÉGIAS NA VENDA DE ACESSÓRIOS E CALÇADOS**

Pesquisador(es): SAVARIS, Felipe; SILVEIRA, Plinio Antônio.

Curso: Administração

Área: Ciências Sociais

Resumo: A realidade econômica que o país está atravessando, tem feito com que as empresas procurem alternativas para continuarem atuantes no mercado. Além do desafio imposto pela crise econômica, as lojas varejistas, também, têm de criar estratégias para concorrer com as lojas virtuais, que se multiplicam cotidianamente com o desenvolvimento da Internet. No presente estudo foram elaboradas estratégias para alavancar as vendas, antes, porém foi desenvolvida uma pesquisa no mês de julho de 2017, por meio de uma entrevista com clientes da Loja Néri de Calçados, da cidade de Pinhalzinho, localizada na região oeste de Santa Catarina. A pesquisa teve como objetivo pesquisar as diferentes estratégias de vendas possíveis de serem utilizada por uma loja varejista do mercado calçadista. Assim como identificar o mercado consumidor, bem como os concorrentes e fornecedores, avaliando as fragilidades e potencialidades da empresa, e também sugerir estratégias de marketing para fidelização dos clientes. Portanto, o resultado da pesquisa forneceu informações para o desenvolvimento de estratégias de vendas como também, apresentou um plano de ação com a meta de aumentar o faturamento da empresa.

Palavras-chave: Estratégia, Vendas e Clientes.

E-mails: [plinio.silveira@unoesc.edu.br](mailto:plinio.silveira@unoesc.edu.br)