



ESTRATÉGIAS DE ATENDIMENTO PARA VENDER MAIS NO NATAL

Descubra 9 estratégias (diretamente do polo norte) para sua empresa vender muito nesse Natal!

1 Treine sua equipe para a missão de Natal

- ☑ Explique todas as promoções e descontos, para que sua equipe ajude cada cliente com precisão.
- ☑ Simule cenários típicos da época, como dúvidas sobre prazos de entrega e política de trocas.

2 Verifique o estoque e a logística

- ☑ Mantenha o estoque atualizado para evitar surpresas desagradáveis. Nada de “presentes fora de estoque!”
- ☑ Informe os prazos de entrega e opções de frete rápido para garantir que os pedidos cheguem antes do Natal.



3 Personalize o atendimento

- ☑ Use o histórico de compras para sugerir presentes personalizados para seus clientes – faça como o Papai Noel e saiba exatamente o que cada um deseja!
- ☑ Ofereça embalagens de presente e cartões especiais para criar uma experiência mágica.

4 Automatize o atendimento para dúvidas comuns

- ☑ Configure chatbots para responder perguntas frequentes, como “Qual o prazo de entrega?” ou “Qual o valor do frete?”, poupando tempo e facilitando o atendimento.
- ☑ Prepare os chatbots para transferir dúvidas mais complexas para um atendente humano, garantindo um toque mais humano.



5 Mantenha os canais de atendimento integrados

- ☑ Garanta que o cliente tenha a mesma resposta, seja pelo WhatsApp, site ou redes sociais. A comunicação precisa ser organizada e confiável!
- ☑ Monitore os canais para manter a consistência nas respostas e no tom, afinal, a magia está nos detalhes!

6 Comunique os prazos de entrega

- ☑ Informe até quando os pedidos podem ser feitos para chegar antes do Natal, e destaque isso em todos os canais.
- ☑ Envie lembretes por e-mail e redes sociais para evitar correria de última hora!



7 Facilite trocas e devoluções de presentes

- ☑ Explique a política de trocas e devoluções com clareza – afinal, até o Papai Noel sabe que presentes podem precisar de ajustes!
- ☑ Instrua a equipe para lidar com trocas pós-Natal de forma rápida e atenciosa.

8 Envie mensagens de boas-festas e agradecimento

- ☑ Dê as boas-vindas no primeiro contato e agradeça o cliente após cada compra. Todo cliente é especial!
- ☑ Personalize as mensagens para reforçar o valor que sua marca dá a cada um deles.



9 Reforce a equipe para o pico de atendimento

- ☑ Considere aumentar temporariamente a equipe para atender o volume de clientes.

Com esses passos, você criará uma experiência de Natal acolhedora, fazendo o cliente se sentir especial e aumentando suas chances de encantar e vender muito nesta temporada!

Conheça a Yup Chat

A Yup Chat eleva seu atendimento a outro nível: conecte-se com clientes por meio de SMS, RCS, WhatsApp e muito mais, tudo em um único lugar.

[Converse com nossos especialistas!](#)

