ROTEIRO

SLIDE 5 - Para manter as vendas aquecidas em meses de baixa temporada, será apresentada a ideia de produtos integrados, será a criação de pacotes que unem produtos com alta de vendas e os de baixa saída, estes estarão linkados diretamente com o segundo plano de ação, que se refere ao direcionamento de alguns produtos da linha de produção, que possuem baixa venda em determinadas épocas do ano.

SLIDE 6 – Como exemplo podemos analisar este gráfico que demonstra claramente que produtos de pé de moleque sabor “sem leite” e “com canela” tem baixa venda independente do mês, enquanto o “tradicional” tem uma recaída considerável no mês de fevereiro de2023, então para manter as vendas aquecidas, um exemplo de comercialização de pacote integrado seria “tradicional + com canela” prometendo aos clientes um desconto do “tradicional” caso queiram adquirir junto ao “com canela”







