



## **VENDA ANTECIPADA: Uma alternativa para incrementar seu caixa**

Com as medidas governamentais de restrições de circulação em ambientes fechados ou que possam gerar aglomerações de pessoas, estabelecimentos comerciais não essenciais como bares, cafés e restaurantes estão buscando alternativas para garantir vendas. Uma das alternativas possíveis neste cenário, é a venda antecipada, uma forma de adiantar receitas para que os clientes consumam no futuro.

Através de plataformas online de arrecadação, o empresário pode criar uma página explicando o contexto do projeto descrevendo os benefícios aos clientes da compra antecipada que podem variar de descontos, brindes, serviços adicionais ou combinações de produtos (combos), conforme o valor pago. Os créditos na plataforma digital geram vouchers que deverão ser trocados pelos clientes em momento oportuno determinado pelo estabelecimento.

A venda antecipada é uma ferramenta que não se restringe a serviços de alimentação podendo ser utilizada por empresas do ramo de beleza, estéticas, serviços automotivos, vestuário, entre outros.

Importante: Não esqueça de ativar a sua rede de relacionamento comunicando sobre a ação e utilizar as redes sociais para dar visibilidade à iniciativa.

Fonte: Sebrae RS

sebraers.com.br  
0800 570 0800

**SEBRAE**