

# 10 CONSELLS PER ACONSEGUIR OFERTES EFECTIVES

- Oportunitat.** Oferta exclusiva per aquesta setmana. Oferta només pels 3 primers clients.
- Pensa en un **producte o servei estrella** del teu negoci que sigui atractiu.
- Win -Win.** Oferta que el client guanya amb el descompte i el comerç també amb la compra del val
- Ofereix un **marge** ampli per la **data de caducitat**
- Prova**, si una oferta no et funciona una setmana la pots modificar
- Consulta amb els teus clients** quina oferta veurien interessant que poguessis afegir
- Fotografia** que mostri el producte o servei que s'ofereix i en la millor qualitat possible. Exemple: si vens un massatge que es vegi la cara de felicitat d'una clienta reben un massatge, si vens un dinar, gent gaudint del dinar
- Busca un nom de l'oferta **clar i curt**
- En la imatge** de la oferta, evitar lletres, fotos generals d'un local o fotos en format vertical.
- Fer packs.** Enlloc de vendre 1 esmorzar amb 1€ de descompte, vendre 20 esmorzars amb un descompte atractiu.

## Recursos gratuïts

### Fotografies

[Pexels](#)

[Unsplash](#)

### Planilles per xarxes

[Fotor](#)

[Canva](#)

Si necessites que t'assessorem personalment

932639143

[comercifires@gava.cat](mailto:comercifires@gava.cat)