



COMO FAZER A SUA
POP-UP
UM

SUCESSO

PREPARAR, APONTAR... POP-UP!

- 3 Introdução
- 4 Definindo seus objetivos
- 6 Gerenciando seu orçamento
- 7 Localização, Localização, Localização
- 8 Timing: momento certo para sua Pop-Up
- 9 Design: projetando sua Pop-Up
- 11 Staff e operação
- 12 Divulgando sua Pop
- 14 Faça sua Pop-Up com a TryOut



Introdução

Nunca se teve uma melhor hora/maneira para levar sua loja para o “offline” quanto com uma Pop Up. Mas com essa loja divertida e por tempo limitado aparecendo em todo o canto, como fazer a sua se destacar? É aí que esse guia entra em cena. Aqui você vai aprender como fazer sua pop up um sucesso, através de um orçamento realista, localização, design ideal e como divulgar com as últimas ferramentas.

O que é uma Pop-Up Store?

Pop Ups são vitrines temporárias desenhadas e operadas por pessoas ou marcas que procuram levar suas marcas para o mundo offline. Um modelo flexível com milhões de possibilidades, pop ups permitem você testar seus produtos, testar novos locais e alcançar novos consumidores enquanto aumenta o reconhecimento de marca e a urgência por ela. Pop Ups foram considerados um fenômeno sazonal, achada em centros comerciais ou shoppings durante os feriados. Não mais! Esses eventos de varejo temporários conseguiram mais do que trazer trazer vida para vitrines vazias: elas promovem uma maneira de baixo custo para se conectar com os clientes de maneira mais pessoal, enquanto impulsiona vendas.

O que fazemos

A Try Out é uma das únicas empresas no Brasil que pode se dizer especialista em pop ups. Queremos proporcionar aos seus clientes uma experiência única, demonstrando todo o potencial dos seus produtos nas melhores localizações do país.

Estamos aqui para te auxiliar em todo processo, desde a busca e conexão com as melhores localizações até a criação de todo projeto de design, layout e experiência.

Você sabia?

O valor de uma **Pop-Up** representa até **5%** do custo médio para abrir uma **Loja Normal**



5% DO CUSTO



Definindo seus Objetivos

Nunca se teve uma melhor hora/maneira para levar sua loja para o “offline” quanto com uma Pop Up. Mas com essa loja divertida e por tempo limitado aparecendo em todo o canto, como fazer a sua se destacar? É aí que esse guia entra em cena. Aqui você vai aprender como fazer sua pop up um sucesso, através de um orçamento realista, localização, design ideal e como divulgar com as últimas ferramentas.

Na dúvida sobre isso? Considere nossas 8 principais

Porque abrir uma Pop-Up?

1 Diversificar o fluxo de receita

Lançar uma pop-up é a maneira mais barata de explorar novas fontes de receita

2 Aumentar a procura pela marca

Locações temporárias são exclusivas e únicas. Clientes amam isso, assim como jornalistas.

3 Conectar melhor com os clientes

Os consumidores de hoje querem mais do que uma transação online, sua pop-up pode prover para eles uma experiência completa e imersiva de varejo.

4 Economizar

Locar um espaço temporário é em média 80% mais barato do que abrir uma loja tradicional de varejo.

5 Aumentar suas vendas

A natureza emporária de uma pop-up aumenta suas vendas com o setido de consumir enquanto ainda dura,

6 Timing

Aproveitar sazonalidades para efetuar vendas pontuais com maior rentabilidade.

7 Testar, lançar um produto

Uma Pop-up é o modelo de negócios ideal para lançar novas ideias, testar um novo mercado e ensinar ao consumidor novas maneiras de utilizar seu produto ou serviço.

8 Aumentar o sentido de urgência

Tudo que é escasso ou temporário tende a ser mais valorizado. O neuromarketing explica a tendência dos consumidores a comprarem quando algo tem data de início meio e fim. esse estímulo é muito poderoso e está intrínseco em toda Pop Up, se utilizar disso para ampliar o impacto de sua marca é um dos motivos do porque uma pop up pode te ajudar.

MEDINDO O SEU SUCESSO

Uma vez que tenha definido seus objetivos, aqui estão algumas maneiras de medir o quanto você está atingindo-o.

O que você quer alcançar?	Como você mede o sucesso?
Aumentar as vendas; Abrir novas fontes de renda	Aumentar as vendas; Abrir novas fontes de renda
Gerar Leads; Aumentar procura pela marca	Assinaturas de e-mails; Engajamento em mídia social; Aumentar tráfego em site
Engajar clientes; Melhorar experiência do consumidor	Feedback de clientes online, dentro de lojas e demonstrações

Depoimento



A Try Out tem nos ajudado muito com insights e soluções que visam levar a Yuool para o mundo físico de forma diferenciada, proporcionando uma experiência incrível para os clientes sem nunca perder o viés do digital.

Roberta Parededa
YUOOL



Gerenciando seu Orçamento

Criar orçamento para sua pop up não é tão complicado quanto parece. Os custos são atribuídos em quatro categorias principais: use nosso checklist abaixo para organizar seu orçamento!

Custos Fixos	Pessoal e Operação
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Aluguel: Semanalmente ou mensalmente, dependendo da localização e duração <input checked="" type="checkbox"/> Depósito de segurança: Talvez seja devolvido <input checked="" type="checkbox"/> Consumo: Eletricidade, água, internet, etc... <input checked="" type="checkbox"/> Seguro: Proteção contra eventuais acidentes, danos... <input checked="" type="checkbox"/> Taxas de liberação: Dependendo do tipo de pop up, leis da cidade e estado 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Sistemas e Taxas de cartão de crédito: Software, hardware e taxas de processamento <input checked="" type="checkbox"/> Pessoal: Salários, gerentes, designers <input checked="" type="checkbox"/> Limpeza e Manutenção: Pequenos reparos, serviços de limpeza
Marketing	Detalhes da Pop-Up
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Promoção: eventos na loja, listas de contatos pagas, campanhas de mídia social... <input checked="" type="checkbox"/> Papelaria: cartões, convites, sinalização interna e externa, flyer, tags, sacolas 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Móveis e decoração: Bancadas, elementos de decoração, iluminação <input checked="" type="checkbox"/> Vitrine e expositores: Adesivos, display de produtos <input checked="" type="checkbox"/> Tecnologias e Inovações: Voltadas para experiências <input checked="" type="checkbox"/> Comidas e bebidas: Beliscos, bebidas

DICA
PROFISSIONAL

6

Lucrar não é a única medida de sucesso de longo prazo. Existem inúmeras razões para abrir uma pop up, como melhorar a visibilidade da marca, aumentar tráfego no site, ou experiência dos clientes e ainda por cima lucrar no processo!



Localização, Localização, Localização

Nunca foi tão fácil achar lugares de qualquer tamanho, estilo e preço para sua pop up. Antes de iniciar sua busca, crie uma lista de recursos que você quer e precisa que seu

O que considerar quando estiver buscando pelo espaço perfeito

Tamanho, Formato e Estilo: Determine os requisitos do seu espaço: o mais usual é 1m² por pessoa esperada. E não se esqueça das facilidades (luz, wi-fi, cozinha, banheiro...) você precisa suportar a visão de sua pop up.



Chegando lá: Considere o tráfego potencial de pedestres, incluindo quem consegue chegar ao local e quantas pessoas estão propensas à andar por ele! Proximidade de estacionamento e transporte público são fatores importantes. Vitrines com fácil acesso vão gerar mais vendas, mas podem ser mais caras.

Ambiente: Pense sobre onde seu cliente mora, trabalha, faz compra a sai para socializar. Isso vai dar uma boa ideia de qual bairro vai servir para sua pop up. Lembrese que seu espaço deve combinar com sua marca, se você vende camisetas vintage, um evento corporativo provavelmente não será o ideal.

Que tipo de Pop-Up combina com sua marca?



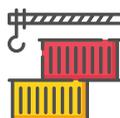
MALL



LOJA DE RUA



EVENTOS



CONTAINERS



MOVEIS



ESPAÇOS ÚNICOS



ESPAÇO DENTRO DE UMA LOJA



Qual o Timing Ideal?

Natal, Dia das Mães... datas que os clientes entram no clima de compras! Olhe no calendário. Existe alguma data ou evento que possa levar à procura por seu produto/serviço? Faça uma lista dos melhores períodos e priorize baseado no potencial de vendas.

Escolhendo o momento certo para lançar sua Pop-Up

Tamanho, Formato e Estilo:

Você vende chocolates ou flores? Considere lançar no período do dia dos namorados. Talvez produtos feitos à mão seja seu negócio? Tente o Natal. Mesmo que seus produtos não sejam sazonais especificamente, você não vai errar lançando nos períodos de maior compra do ano!

Sazonalidades:

Os dias que se antecedem o verão fazem todos ficarem ansiosos para gastar. É também um período campeão de vendas, logo os consumidores ficam à caça de ofertas.

Eventos Globais:

Eventos esportivos, como as Olimpíadas ou a Copa do Mundo, fazem surgir diversas pop ups. Se você é especializado em artigos esportivos, esses eventos são uma boa aposta para construir tráfego em sua pop up.

Entendendo Locações

Locar imóveis comerciais, mesmo que por tempo curto, pode ser cansativo. Você conhece todas as garantias e licenças?

Não se preocupe pois a TRY OUT garante uma experiência fácil e segura em todas as pontas.





Projetando sua Pop-Up

O design de sua pop up é uma oportunidade maravilhosa para trazer sua marca para uma experiência com o cliente muito imersiva. Se você quer uma ajuda profissional, a Try Out oferece projetos de design exclusivos para impactar os clientes da sua marca.

Design de **Experiência**

Zona de Descompressão

Essa é a entrada, onde consumidores decidem se vão ou não ficar. Deixe esse espaço aberto e convidativo.

Parede do Poder

90% dos consumidores se viram para a direita quando entram numa loja, fazendo o design dessa parede indispensável. Use ela para dispor produtos populares ou novidades.

Caminho

Esse é o caminho invisível através de sua loja. Use pistas visuais como sinais ou expositores para guiar o consumidor.

Freios

Esses são “limitadores de velocidade” que impedem o cliente de passar correndo pela sua loja. Expositores sozinhos ou amostras fazem com que o consumidor pare um pouco.

Região do caixa

Aqui é onde o cliente finaliza, que pode estar no final do Caminho. Ponha pequenos produtos aqui para encorajar a compra por impulso.

Espaço

Consumidores precisam se movimentar confortavelmente envolta de sua loja. Considere uma área pequena pequena de espera com poltronas e espace seus expositores para evitar o efeito claustrofóbico.

Merchandising **Visual**

O design de sua pop up é uma oportunidade maravilhosa para trazer sua marca para uma experiência com o cliente muito imersiva. Se você quer uma ajuda profissional, a Try Out oferece projetos de design exclusivos para impactar os clientes da sua marca.

Elementos Fixos

Essas são partes permanentes do layout da loja, provadores, estantes embutidas e caixa. Você pode alugar ou comprar de lojas especializadas.

Digital

Esses expositores levam interação e criam uma loja tecnológica e interativa. Coloque ipad ou uma tv em lugares estratégicos para dar uma experiência interativa ao consumidor.

Expositores

Vitrines bem elaboradas chamam atenção de clientes na rua. Mantenha elas limpas, leves e à altura dos olhos. Expositores internos podem aumentar suas vendas: escolha o lugar correto e crie uma loja interessante.

Sinalização

Outdoors, informações, direções, marca ou cartazes persuasivos, informam e guiam o consumidor para fazer compras. Tenha certeza que sejam curtos e fáceis de ler.

Nosso conselho: displays visualmente apelativos criam um senso de curiosidade, assim ajudando a levar mais pessoas dentro da pop-up.



Pessoal e Operação

Aí você achou o lugar, desenhou um conceito de loja e criou uma experiência imersiva pro consumidor. E agora? Tudo que é relacionado à pessoal e operação, o real coração do bom funcionamento de uma pop up.

O dia a dia



Achando/treinando pessoal

Contratar pessoal é crítico para manter sua pop up operando. Quando estiver procurando pessoal, tente postar na sua rede social ou em um jornal local. Talvez contatar uma agência local de RH ou simplesmente buscar seus amigos e amigos de amigos por ajuda.

Sistema de Ponto de Venda

Esses são os sistemas que você vai usar para processar pagamentos. A maior parte é baseada na nuvem e vem com um hardware e software embutido. Considere custos e taxas, suporte de usuário, facilidades para engajar consumidor, ferramentas de administração e facilidade de implementação do sistema.

Inventário

Uma ferramenta de controle de inventário ajuda você à manter os produtos certos em estoque efetuar ordens em um único sistema. Tenha certeza de escolher um que trabalhe de maneira fluida com ferramentas online que você pode já utilizar.

Divulgando sua Pop-Up Store



Aí você achou o lugar, desenhou um conceito de loja e criou uma experiência imersiva pro consumidor. E agora? Tudo que é relacionado à pessoal e operação, o real coração do bom funcionamento de uma pop up.

On line



Twitter

Mande tweets diários e crie hashtags para investigar seu alcance. Considere lançar uma competição com prêmio no twitter para trazer mais engajamento e aumentar vendas.

Instagram

Fotografe por trás das cenas que mostrem o progresso da sua pop up para lançar publicidade. Depois compartilhe fotos de produtos especiais ou ofertas disponíveis somente na loja.

Página de eventos & convites online

Crie uma pagina de eventos e convide seus amigos e seguidores. Mande mensagens de lembrança da data regularmente e gere "buzz" online.

Email

Leve seus consumidores à assinar uma lista de e-mail para ter acesso à ofertas

Website/blog

Escreva um post no blog ou criar uma landing page para promover sua pop up.

Influenciadores

Faça parceria com um blog local ou influenciadora para postar conteúdo durante o seu lançamento, festa ou grande evento. Se isso não for possível, tenha certeza que você e seus amigos postem inúmeras fotos.

DICA
PROFISSIONAL

Contrate uma empresa para fazer conteúdo digital e planejar um cronograma de postagens: pre, durante e pós para gerar o máximo de buzz.

Divulgando sua Pop-Up Store



Materiais promocionais, brindes e embalagens podem parecer antiquados na era da mídia social. Mas eles ainda são maneiras efetivas de abranger muitos consumidores, especialmente aqueles que não são assíduos digitais.

As vezes as ferramentas tradicionais vão ajudar você à alcançar a maioria das pessoas.

Abaixo estão algumas maneiras de criar buzz na rua ou na loja.

Off line



Flyer e Posters

Crie um flyer de alta qualidade para por algo tangível nas mãos dos seus consumidores. Crie um poster que chame atenção e posicione em um café local ou em um mercado do bairro.

Assessoria de imprensa e eventos

Crie um calendário de eventos para criar ansiedade. Então crie ações na imprensa para informar a mídia. Convide, também, jornalistas locais e bloggers para pré-lançamento somente para a imprensa e ofereça uma visão exclusiva

Brindes na loja

Desenvolva marca, merchandising promocional (sacolas, cartões de presentes..) e dê durante sua pop up, durante o lançamento compra ou em um evento especial.

Embalagem

Desenvolva uma embalagem personalidade (etiquetas de preço, sacolas...) para estabelecer uma personalidade única de marca. Tenha certeza que o design esteja alinhado com sua identidade de marca.



Faça sua Pop-Up com a TryOut

Especialistas

Somos os primeiros especialistas de pop up store do Brasil. Vamos desde a raiz até o coração da experiência. Pensamos, criamos e executamos todo processo: localização, design de layout e design de experiência. Tudo, para te deixar com o menor trabalho possível.

Como Funciona

1

Localização.

Buscamos a melhor localização possível de acordo com os objetivos de cada marca, artista e pessoa. Através de estudos e softwares modernos geomorfológicas, conseguimos achar o ponto ideal onde se encontra sua audiência.

Prospecção, negociação e toda parte burocrática? Deixa com a gente!

2

Idealização e Criação

Mão na Massa!! Fazemos o projeto criar vida! Estudo da marca, criação do conceito, projeto arquitetônico, design, decoração e execução;

Contamos com uma equipe de profissionais capacitados que irão navegar entre esses pontos para entregar a melhor solução para a sua Pop Up!

3

Projeto de Experiência

Acreditamos que a experiência é o coração de toda Pop Up; para isto buscamos sempre criar impacto nos projetos!

Encantamento, fidelização e resultado são pontos focais no design de experiência; Pensamos nas melhores tecnologias e interações entendendo o universo da marca e do cliente.

Quer fazer a sua? Fale agora com nossa equipe para te ajudar!

OBRIGADO!

