

O ESPAÇO DO EMPREENDEDOR
negócios

DIÁRIO DE S. PAULO

SÃO PAULO + DOMINGO, 10 DE AGOSTO DE 2008

DE OLHOS BEM ABERTOS

Como aumentar as vendas com uma boa exposição dos produtos

Empresário também precisa ficar atento à limpeza do ponto-de-venda e manter o ambiente bem iluminado

CLAUDIA RIVOIRO

anacr@diariosp.com.br

► As vendas estão deixando a desejar, mas o que fazer para alavancar os negócios? Aprimorar a exposição dos produtos pode ser uma saída. Uma boa dica é unir o conhecimento adquirido com a prática e informações oferecidas pelo mercado. O primeiro passo é começar a repensar as categorias— produtos de uma seção. Por exemplo: detergente, esponja e sabão são categorias de uma seção. Outra dica: o pequeno varejista deve aproveitar a sua proximidade com o cliente para compreender melhor o seu processo de compra. Isso pode ser feito por meio de pesquisas informais, num bate-papo.

Segundo Gustavo Carrer, consultor do Sebrae/SP, é certo que a melhor visualização dos produtos no ponto-de-venda aumenta as vendas. “Essa organização deve possibilitar ao consumidor conhecer todas as seções do local. Mas é preciso estar atento a alguns detalhes como achar o equilíbrio entre expor a maior quantidade de pro-

duto, sem poluir demais, e não prejudicar os carros-chefes, que devem estar sempre em lugares de destaque”, orienta.

Carrer destacou que o varejista deve ter em mãos uma lista de itens para arrumar melhor o ponto, como atenção nas vitrines, no layout, na disposição, no agrupamento e na apresentação dos produtos, na comunicação visual interna, incluindo sinalizadores, na iluminação da loja e do produto e na limpeza geral do recinto.

Decisão importante

O consultor da RCS Brasil Adriano Corrêa da Silva enfatiza que 80% dos consumidores decidem a compra no ponto-de-venda, daí a importância da organização do local. “Acompanhar o cliente durante a compra é importante porque vai detectar o que ele está buscando. Colocar à vista, na altura dos olhos, os produtos de maior valor agregado, arrumar em lugares próximos os itens complementares, como macarrão e molhos — e de maneira vertical — são dicas fáceis e que dão resultado”, aconselha.