

Título: Melhorando as condições de venda!

Exposição: se uma loja quiser divulgar um produto, deverá exibi-lo ligeiramente a direita do cliente. Estudos apontam que a maioria das pessoas é destra e se movimentam invariavelmente para a direita e também estendem o braço na mesma direção. Portanto, se você estiver expondo marcas novas de roupas por exemplo, a marca mais famosa deverá ficar exatamente no centro, e a marca que você está querendo realmente divulgar, logo à direita.

Vitrines: a maioria das vitrines é projetada como se o cliente estivesse sempre de pé olhando de frente, o que quase nunca acontece. Uma boa dica, é que, já que andamos como dirigimos, para a direita, as vitrines deveriam geralmente ser inclinadas para a esquerda. Essa simples mudança aumentaria instantaneamente o número de pessoas que de fato veriam nossos produtos.

Outro dado importante sobre vitrine é que não devemos expor muita coisa, pois quanto mais rápido as pessoas andam, menor é o seu campo de visão periférica, e por isso não conseguiram distinguir, a certa distância, que produto é.

Iluminação: todo varejista deveria mudar a iluminação para o dia ou para a noite. Certamente num desses períodos a visibilidade será pior que no outro, se não em ambos.

Gôndolas: a taxa de captura, isto é, aquilo que está sendo exibido e o que está sendo efetivamente visto pelos clientes é de cerca de 20%. Há uma zona confiável em que os clientes provavelmente verão a mercadoria com maior facilidade. Fica aproximadamente entre o nível do olho e o nível do joelho. Se o produto estiver muito acima ou abaixo dessa faixa, provavelmente não será visto, exceto se for intencionalmente procurado.

Ambientação: como os clientes estão sempre andando pela calçada ou pelos estacionamento para chegarem logo na loja e fazerem suas compras, eles precisam de um tempo para desacelerar e acostumarem-se com o novo ambiente. Folhetos de promoções, cartazes ou qualquer coisa colocada logo após a entrada serão ignorados pelos clientes. Agora se forem colocados de 3 a 6 passos mais para dentro da loja, eles terão um grande retorno.

Prof. Menegatti é palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. Autor do livro "Talento - É fazer coisas comuns de forma extraordinária", dos DVD's "Campeão de Vendas" e "Administração de Conflitos".

Contatos: www.menegatti.srv.br - palestante@menegatti.srv.br

Siga-nos pelo Twitter - @profmenegatti Facebook - Profmenegatti