

A força do ponto de vendas

Muitos empresários pensam que promoção de produtos é uma estratégia relacionada apenas com os preços. Na verdade é toda estratégia desenvolvida para comercialização que envolve toda a campanha de divulgação do produto ou serviço. Uma ferramenta fundamental do marketing para incrementar as vendas de um produto é a promoção de produtos no ponto de vendas (merchandising). São conjuntos de técnicas, cuja aplicação visa dar uma apresentação destacada aos produtos no ponto de venda, acelerando sua venda. O merchandising, através de uma propaganda visual e física no ponto de venda faz com que o consumidor compre mecanicamente, condicionado pela propaganda, pela promoção ou pela exposição que o produto recebe.

Poderíamos resumir merchandising como: o produto adequado, no lugar e com a apresentação adequada combinados com o momento e o preço também adequados. As técnicas de merchandising ter por objetivo dar vida ao produto, criar ambiente e tornar o ponto de venda atraente, colocando o produto nas mãos do consumidor e atrair a atenção para produtos específicos. A relação consumidor e o ponto de venda é ajudada pelo processo psicológico de compra, mediante a exposição dos produtos, a informação através de cartazes, a embalagem, ou seja, a intensidade de estímulos à compra para despertar um interesse crescente no consumidor, em sua trajetória pela loja entre outros fatores que compõe na verdade o merchandising.

Alguns dados importantes no processo de compra: a velocidade dos olhos percorrendo as gôndolas é de aproximadamente 100 Km/h; o tempo de atração que gera o impulso da compra é de aproximadamente 12 milésimos de segundo; a tomada de decisão é de aproximadamente 4 segundos; 70% dos consumidores afirmam que os displays fazem diferença na compra. Todas essas técnicas foram pesquisadas e aperfeiçoadas ao longo dos anos e embora micro e pequenos empresários acreditem que só as grandes empresas são capazes de utilizá-las qualquer estabelecimento comercial não só pode criar seu ponto de venda diferenciado, como a competitividade nos dias de hoje o obriga a tais estratégias. As técnicas de merchandising aliadas as eficientes técnicas de vendas e qualidade de atendimento com certeza podem impulsionar as vendas e fazer a diferença entre crescer ou desaparecer do mercado.

Márcio Albino Dias

Consultor de marketing.
Paulo André de Oliveira
Professor da Faculdade Marechal Rondon