



Fotos: Other Images / Photos.com

Bazar quente

Além de caprichar na exposição de queijos, vinhos, sopas e massas no inverno, vale a pena também investir na seção de bazar. Itens como garrafas térmicas, lenços de papel, lâmpadas e aquecedores, se a sua loja tiver um pouco mais de espaço, vão marcar presença na casa do consumidor nos dias mais frios.

Portanto, reforçar a gôndola de bazar com garrafas térmicas em design moderno e contar com o auxílio do cross-merchandising, expondo esses itens nas proximidades de cafês são regras básicas para melhorar as vendas.

Os lenços de papel também ocupam presença na lista de compras do consumidor. Fabricantes garantem que os meses de inverno concentram a maior parte do consumo anual da categoria. Não é à toa que as empresas estão caprichando tanto em embalagens de diversos tamanhos e com designs diferenciados. Vale caprichar no cross-

merchandising de lenços de papel com artigos de maquiagem, produtos para bebês e itens automotivos. Afinal, muito consumidor não dispensa uma caixa de lenços de papel no carro.

Ficar de olho no comportamento do consumidor é uma verdadeira fonte de inspiração para promoções e exposições inteligentes. Observe, por exemplo, que o inverno traz dias mais curtos e noites mais longas. Isso quer dizer que as pessoas costumam passar um tempo maior com lâmpadas acesas em suas residências, provocando trocas mais frequentes.

Se a sua loja tiver mais espaço, vale a pena também investir na exposição de aquecedores. Tais itens são sinônimos de sazonalidade, uma vez que suas vendas são mais concentradas nos meses de abril a julho. Uma ilha de aquecedores posicionada no centro da loja, naqueles dias consecutivos de temperaturas mais baixas, pode ser sua aliada na venda por impulso. **G**

Ficar de olho no comportamento do consumidor é uma verdadeira fonte de inspiração para promoções e exposições inteligentes

