



ARRAIÁ

de oportunidades

Transforme sua loja numa enorme quermesse e ofereça soluções práticas e integradas para melhorar a experiência de compra do consumidor e esquentar o desempenho das vendas

RAFAEL DANTAS

Com a entrada do período junino, um desfile de produtos ganha mais visibilidade nas gôndolas e entra na dança do consumidor. A lista que se destaca nesta época do ano forma uma quadrilha de sucesso encabeçada por itens como milho para pipoca, canjica, mistura para bolo de milho, entre outras opções. Também fazem parte do cardápio guloseimas como o arroz-doce, bombocado, broa de fubá, cocada, pé de moleque e batata-doce. Para espantar o frio característico da época, bebidas como quentão, vinho quente e destilados como cachaça, pinga, conhaque, vodka e uísque não podem ficar de fora. Faça o seguinte então: ao invés de pegar o caminho da roça, prefira seguir pela trilha da oportunidade e fique atento às dicas que Giro News preparou para que sua loja se torne mais concorrida que a barraca do beijo.

PROMESSA DE VENDAS QUENTES

Aguardada com fervor pelo varejo, as festas juninas trazem sempre expectativas de altas temperaturas no ponto de venda. Desde 2003 atuando no varejo paulista, o Villarreal Supermercados trabalha com uma grande variedade de produtos e promoções especiais para a época. Segundo o gerente de desenvolvimento da empresa, Hilton da Silva, a previsão é de vendas quentes este ano. “Prendemos cres-



[FESTAS JUNINAS]

O QUE NÃO PODE FALTAR NESSE ARRAIAL

INGREDIENTES

Milho de pipoca (panela ou micro-ondas)
Milho verde
Pinhão
Limão
Abóbora
Gengibre
Fubá
Mistura para bolos
Amendoim cru
Amendoim torrado
Canela
Cravo

DOCES

Canjica branca
Canjiquinha
Pipoquinha
Doce de amendoim
Pé de moleque
Bananinha
Goiabada
Batata-doce
Doce de leite

BEBIDAS

Vinho
Cachaça
Conhaque
Vodca

UTENSÍLIOS

Caçarolas
Pipoqueiras
Assadeiras
Frigideiras
Colheres de pau
Taças para vinho
Copos grandes para quentão
CDs de cantores sertanejos



cer 22% em comparação ao mesmo período de 2009”, afirma.

Para envolver o cliente no clima de festa dentro da loja, a rede Villarreal aplica uma série de elementos visuais e ações que lembram a data. Bandeirinhas, barracas e objetos coloridos ficam espalhados em pontos de maior tráfego e ofertas especiais são estrategicamente expostas através de terminais e pontos extras.

Quando o assunto é oferecer soluções práticas em alimentação, as seções de padaria e rotisseria também têm espaço garantido nas festas de São João. “Nossa rotisseria promove festivais temáticos como caldos, sopas e massas, além de oferecer um cardápio diferenciado para a época. A padaria também incrementa o cardápio, oferecendo pão italiano, brioques, ciabata e folhados”, destaca Hilton,

APOSTE NO SEU PAR: O FORNECEDOR

O período de festas juninas também recebe dos fabricantes investimentos específico para o ponto de venda. Essa é a hora de fazer belas parcerias para

vender mais e melhor lançando mão de promoções, ações especiais e materiais para o ponto de venda fornecidos pela indústria. Na visão do gerente de compras da Rede Tiradentes, Valter Adorno, que espera um crescimento de 15% nas vendas em relação a 2009, além de utilizar materiais temáticos oferecidos pelos próprios fornecedores para exposição, é preciso lançar mão de muita criatividade. Os pontos extras deverão ser explorados da melhor maneira possível, de preferência próximos à padaria e à adega.

Valter confidenciou a Giro News que 90% dos investimentos no ponto de venda, nesta época do ano, são pagos pelo fornecedor e que o supermercado entra somente com o custo da divulgação dos produtos no tabloide. Além disso, o gerente também alerta que a variedade do sortimento é imprescindível para aumentar o tíquete médio durante o período. “O mix deve ser composto pelos pratos típicos alusivos à festa, tais como doces e guloseimas, paçoca, pé de moleque, doce de abóbora, e as bebidas quentes como vinhos”, indica.

BARRAQUINHAS JUNINAS

Como já é tradição, a Hikari vai investir em decoração junina. Serão instaladas barracas com telhados imitando sapê e decoradas com bandeirolas. Também serão montados terminais e pontos extras. Além disso, a empresa vai oferecer preços especiais para os supermercados que optarem por pacotes de produtos. Outra fabricante que vai armar a barraca no ponto de venda é a Yoki. Serão montadas 'barracas' interativas de doces, salgados e pipoca (essa última com o tema Copa do Mundo - A torcida brasileira). "Além disso, teremos em nossas barracas uma lista com a relação de tudo que é necessário para montar uma festa junina em casa, no apartamento ou em qualquer outro local. Vamos colocar no ar ainda um hot site com todas as novidades da Yoki para as festas juninas, além de diversas receitas", relata o vice-presidente da Yoki, Gabriel Cherubini.

FESTA DA PRATICIDADE

Não se esqueça de que, para degustar os produtos da festa com praticidade, os consumidores necessitam do auxílio de alguns utensílios de bazar. A Theoto, empresa que tem em linha mais de 40 produtos descartáveis de madeira, papel, plástico e alumínio, diz que o sortimento no ponto de venda deve ser formado pelos espetos para churrasco, palitos para dente, palitos de sanduíche (sanduíche picks), garfos e pasinhas para sobremesa, mexedores de café e drinque, canudos plásticos, papel-alumínio, papel-manteiga e os party picks (canudos e palitos decorados). Esses produtos são utilizados para a preparação dos alimentos relativos às festas juninas e, durante a festa, para sua degustação. Para facilitar a decisão de compras em relação a esse tipo de produto, é necessário que haja sincronia entre eles. "Normalmente são feitas ilhas, onde são montadas barraquinhas com todos os produtos referentes à data, reunidos em um só local para facilitar a compra", diz o diretor comercial Lucas Theoto.




SABORES JUNINOS

Na confeitaria você pode promover o festival junino com paçoquinha, doce de amendoim, pé de moleque, canjica, doce de leite e doce de abóbora. Para estimular a compra, embale porções sortidas de doces na mesma bandeja. A degustação também pode ser a cereja desse bolo de oportunidades. Em horários de maior movimento, aproveite um quiosque montado para as festas e promova doces típicos produzidos na loja. Em relação à categoria de bolos, segundo a J.Macêdo, fabricante da marca Dona Benta, os sabores mais procurados no período de festas juninas são: fubá, laranja, milho verde, milho cremoso e aipim. Para o período, a empresa vai disponibilizar materiais de ponto de venda para seus clientes como bandeirolas, plástico de forração e cantoneira. "O supermercadista deve oferecer um ambiente propício em sua loja, para incentivar as vendas do período. Ilhas temáticas com produtos típicos das festas juninas também estimulam o

consumo", recomenda o gerente de marketing Ricardo Jucá.

AQUECENDO AS VENDAS

Pensar em festa junina é se lembrar do vinho quente e do quentão, as bebidas típicas da temporada. A categoria de destilados também costuma aquecer as vendas durante o período junino. A Ypioca, por exemplo, espera crescimento de 15% em relação ao período junino de 2009. "Faremos pontas de gôndolas, display e cross-merchandising nas áreas de frutas, carnes para churrasco e ingredientes para feijoada", afirma a diretora de marketing Aline Telles.

A Salton, fabricante de vinhos, aconselha que a bebida esteja exposta na gôndola, perto dos produtos mais consumidos no período como pipocas, doces, amendoim, pinhão, entre outros. Durante esse período, também há a possibilidade de posicionar o vinho perto de produtos consumidos no inverno como queijos, fondue e morangos. Assim há um incentivo indireto para ao consumo de vinho. 

PATROCÍNIO

