

Merchandising no Ponto de Vendas

Alguns autores afirmam que merchandising é o conjunto de operações efetuadas dentro do ponto de vendas, visando colocar o produto certo, na qualidade certa, com preço certo, no tempo certo, com impacto visual adequado e dentro de uma exposição correta. Pode-se dizer que Merchandising é a reunião de todos os esforços possíveis destinados a valorizar o produto aos olhos do consumidor, cujo principal objetivo é estimular a venda no ponto local de exposição. De um modo geral, os consumidores não planejam suas compras de bens duráveis e não definem a marca antes de chegar ao ponto de vendas. Isto é, o consumidor está determinado a comprar: refrigerante, sabonete e xampu, por exemplo. Portanto, na grande maioria das vezes, apenas no ponto de vendas, sob a influência do merchandising, que ele decide comprar: refrigerante da marca Y, sabonete da marca X e xampu da marca Z. Dessa forma, pode-se afirmar que as ações de merchandising possibilitam que os produtos exercam ações de vendas sobre os consumidores e se transformam nas maiores impulsionadoras das vendas no varejo. Portanto, o Merchandising é responsável pela definição de marcas, ao mesmo tempo em que desperta no consumidor a compra por impulso. É por esse motivo que em lojas de varejo (supermercados, por exemplo) existem vendedores. Pois, por melhor que eles fossem conseguiriam fazer com que o consumidor comprasse 5, 10, 30 ou até mais produtos que não estavam dispostos a comprar naquele momento e ainda sair da loja satisfeito. Exemplos de Merchandising no Ponto de Vendas: _ Exposição maciça de produtos, arrumação de produtos nas prateleiras, reposição imediata de produtos faltantes, colocação de cartazes do produto, retirada de produtos vencidos e avariados e outras ações que possam atrair a atenção dos consumidores e levá-los a compra.

Sobre o Autor

Professor, consultor e palestrante. Articulista do Jornal do Comércio (RJ) e co-autor do livro: "Trabalho e Vida Pessoal - 50 Contos Selecionados" (Ed. Qualitymark, Rio de Janeiro, 2001). Por mais de 20 anos treinou equipes de Atendentes, Supervisores e Gerentes de Vendas, Marketing e Administração em várias empresas multinacionais de bens de consumo e de serviços. Elaborou o curso de "Gestão Empresarial" e atualmente ministra palestras e treinamentos "in Company" nas áreas de Marketing, Administração, Técnicas de Atendimento ao Cliente, Secretariado e Recursos Humanos. Graduado em Administração de Empresas, especialista em Marketing e Gestão Empresarial, com MBA em Marketing no Mercado Globalizado e complementação pedagógica. Contatos: jcss_sc@click21.com.br; (21) 2233-1762 / (21) 9423-9433 www.profigestao.blogspot.com <http://br.linkedin.com/pub/julio-cesar-s-santos/25/544/1b8>

Source: <http://www.artigopt.com>