

Deixe a farmácia no clima

Segunda, 02 Abril 2012 15:43 Acessos: 701



No inverno, preste atenção no estoque, no layout e foque no atendimento



A temporada de outono/inverno intensifica as vendas em farmácias e drogarias. É possível aproveitar esse período para incrementar os negócios, já que o aumento das vendas gira em torno de 30% e começa em maio, indo até agosto.

Neste período, a procura por medicamentos para gripes, resfriados e rinites, cresce. É importante planejar adequadamente o estoque, evitando rupturas.

A diretora-geral da Mind Shopper, Alessandra Lima, explica que a melhor maneira de trabalhar qualquer tipo de sazonalidade no varejo é primeiramente avaliar as vendas do mesmo período anterior. “Essa análise fornecerá um cenário do quanto foi vendido de cada produto para que não haja o risco de a loja ficar desabastecida ou com sobre-estoque.”

O lojista pode negociar com o fornecedor displays para a farmácia. Fazer um trabalho de pré-inverno, de forma a informar os consumidores também é uma boa atitude. Treinar e preparar a equipe sobre as novidades também é uma prática que pode ajudar nas vendas. Os balconistas podem atender melhor os consumidores oferecendo lançamentos, sem, no entanto, recorrer à “empurrologia”.

De acordo com o Regina Blessa, especialista em varejo e presidente do Instituto de Estudos em Varejo (IEV), alguns cuidados são imprescindíveis, como:

Cuidar da vitrine para que esteja sempre atraente.

Verificar a iluminação, para que a loja não fique nem penumbra, nem muito iluminada.

Acertar a temperatura para o reter o cliente o maior tempo possível.

A estética deve ser condizente com o estabelecimento, sem exageros.

Adequar o layout para que o cliente perceba automaticamente e com facilidade, onde é o atendimento e onde estão expostos os artigos que deseja.

Manter as gôndolas cheias e com os principais produtos bem visíveis.

Valorizar a localização de displays dos produtos mais rentáveis e lançamentos.

Fonte: Guia da Farmácia