

“O impacto do Design de Varejo na loja de materiais de construção”

encontro especial para
LOJAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO ligadas ao SINDIMACO GOIÁS

Vender mais!

Quanto custou construir/montar uma loja?

Quantos R\$/m² você fatura?

Você sabe quantos R\$/m² poderia faturar a mais no mesmo espaço?

Dos grupos que mais vendem , você dedica quantos m² do salão de vendas para cada um ?

Como está seu ambiente de loja?

Você sabe o seu cliente pensa da sua loja?



O que o consumidor está procurando quando entra numa loja?

Produtos?



"As pessoas são movidas por infinitas necessidades e não é tão simples entendê-las."

[...] Para o mesmo autor, a decisão de consumo está apoiada por cinco estágios e é influenciada por fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos.

Philip Kotler, conhecido como o pai do marketing

minha história



"cresci no comércio"

Design de Varejo Arquitetura Comercial

“transformamos seu espaço num
ponto de vendas extraordinário”

**Desde 2009, mais
de 40.000m²
transformados**

Arquitetura e Urbanismo (UFPI - 2009)

Especialização em Gestão de Projetos e Obras (NOVAFAPI-2011)

MBA em Gestão comercial e Inteligência de Mercado (IPOG)

Coach (FEBRACIS-2014)



EQUIPE



DO ♥
PIAUI
PARA O
BRASIL

CONCEITOS QUE USO

Arquitetura comercial - foco no espaço

Design de Varejo - foco na experiencia

Visual Merchandising - foco na exposição

POR ONDE COMEÇAR?

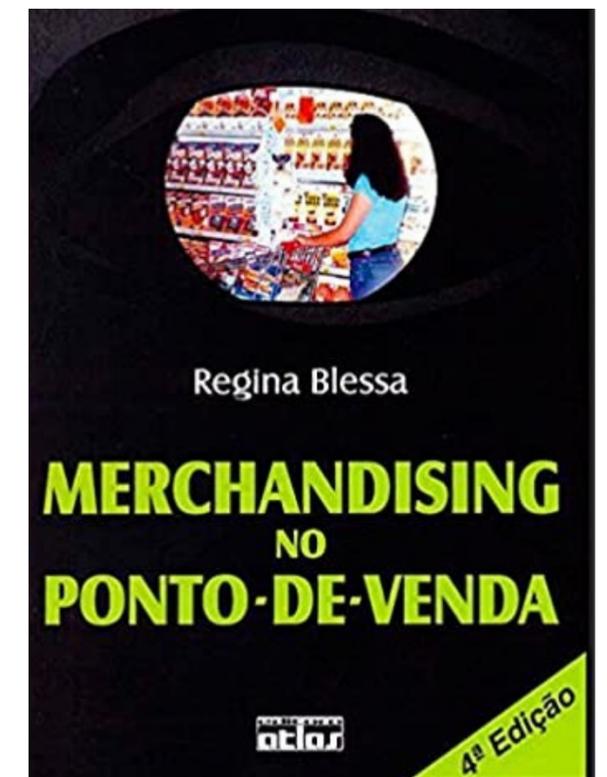
02 pontos para observar nos espaços comerciais:

Layout

Exposição de Produtos

EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS

- Expositores adequados para cada produtos;
- Visibilidade cria venda;
- De acordo com Regina Blessa, toda exposição deve observar 5 pontos:
 1. Localização;
 2. Agrupamento;
 3. Posicionamento;
 4. Volume;
 5. Comunicação (etiquetas);

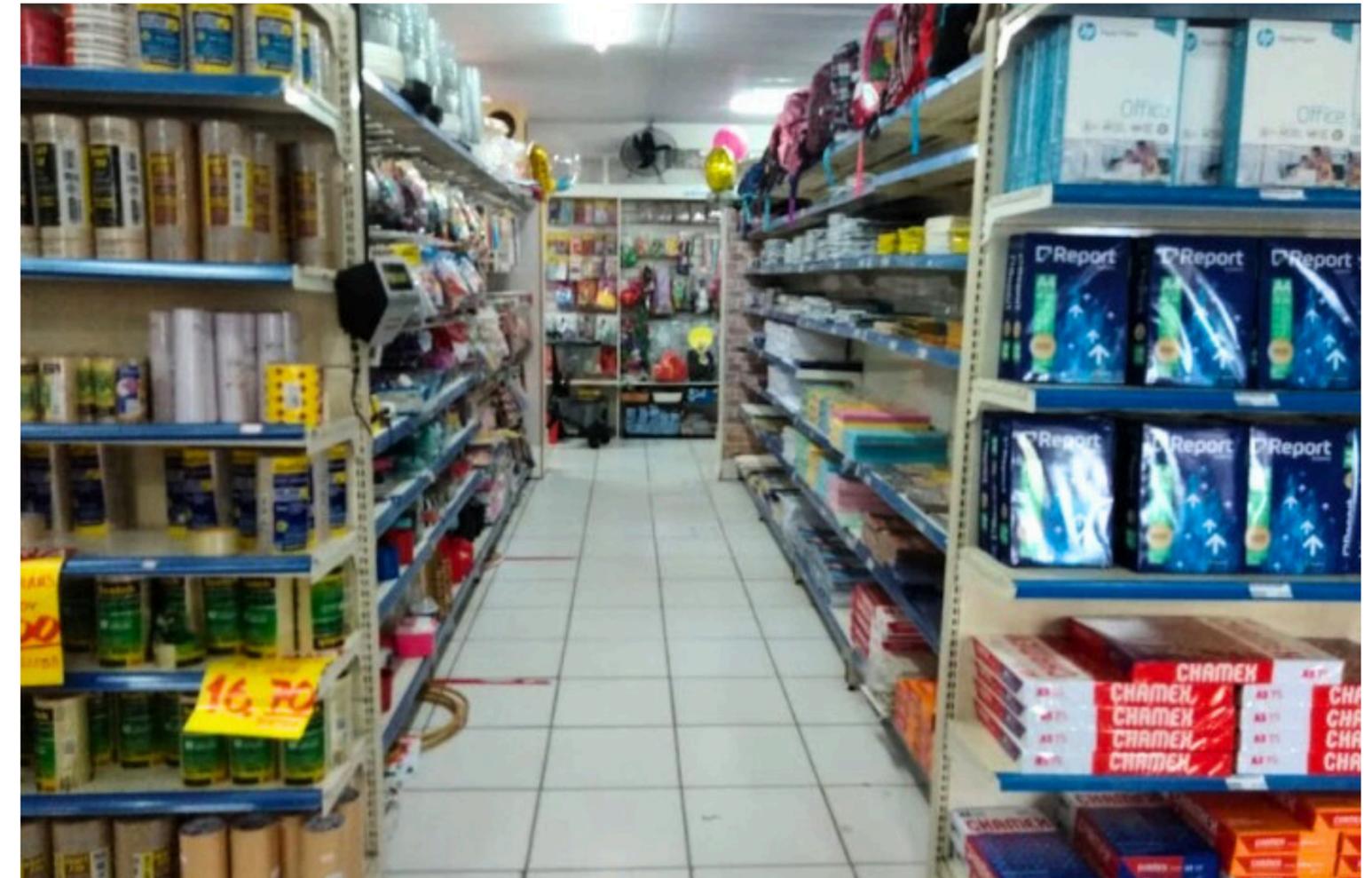


EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS



alerta para perdas**

EM QUAL DESSAS LOJAS É MAIS FÁCIL COMPRAR?



alerta para perdas**

EM QUAL DESSAS LOJAS É MAIS AGRADÁVEL COMPRAR?



alerta para perdas**



MAIS BENEFÍCIOS

- para quem compra:

facilidade / economiza tempo / lembra de necessidades

-para quem vende:

cria recorrência do cliente / atrai novos / aumenta rentabilidade / valoriza espaço/ diminui perdas

E então?

O que o consumidor está procurando quando entra numa loja?

*ambiente de loja fala
sobre o outro,
ambiente de loja é sobre
conexão com o cliente.*



*“Vender é sobre quem compra,
não é sobre nós, é sobre o outro!”*

william caldas

OBRIGADA!



@teresamesquitapi
86 98178-4108

