

## **11 – Produtos para crianças**

Quem tem, ou já teve, filhos pequenos, ou mesmo netos, sabe que eles influenciam muito as nossas compras.

Ou porque insistem em comprar determinados produtos, ou porque somos nós que gostamos de lhes comprar produtos que eles querem, a verdade é que existe um mercado muito grande, e que nem sempre é bem explorado.

Se queremos vender mais produtos para crianças, temos que fazer duas coisas:

- criar produtos especialmente para elas
- e colocar esses produtos de forma a que elas os vejam.

### **Criar produtos especialmente para crianças.**

Você pode comprar produtos para crianças que os seus fornecedores tenham, ou então pode criar os próprios produtos.

Para criar os seus próprios produtos para crianças tenha em atenção que é isto que as crianças gostam:

- Produtos de dimensões reduzidos. Não é só pelo facto das crianças comerem menos que os produtos de dimensões reduzidas funcionam melhor. Mas é também pelo facto serem mais divertidos e parecerem brinquedos.
- Cores alegres. Se puder criar produtos com bastante cor, isso vai chamar a atenção das crianças. Mas como nem todos os produtos podem ter bastante cor, então outra alternativa será criar embalagens, ou locais onde estão os produtos expostos, com cores fortes.

## Manual completo para talho, peixaria, frutaria, supermercado, ou mercearia

### Livro 1 – Preços e escolha dos produtos

- Formatos divertidos. Formatos em forma de estrelas, ursos, gatos, etc, têm muito apelo nos mais jovens.

Por exemplo, se você tem um talho, você pode criar hambúrgueres mais pequenos, e talvez com um formato diferente, em vez dos tradicionais círculos.

Ou criar um boneco com carne picada, tal como na foto seguinte:



*Com algum jeito para os trabalhos manuais, ou com ajuda de formas para areia, você consegue criar objetos divertidos.*

Ou criar mini espetadas de carne.

Se você tiver uma peixaria, pode também criar mini espetadas de peixe, ou filetes de peixe em formas divertidas.

E se você tiver uma mercearia, ou supermercado, a escolha é muito grande: guloseimas, doces, gelados etc.



## **Colocar os produtos de forma visível**

Lembre-se que as crianças são mais baixas, pelo que os produtos devem estar colocados de maneira diferente dos outros produtos.

O nível de visualização de uma criança pequena é de até cerca de um metro e vinte em altura de exposição. Por isso, coloque os produtos mais consumidos por crianças nas parte mais baixa das prateleiras do expositor da frente (balcão).

Já em relação aos expositores atrás do balcão, os produtos devem estar mais altos para que possam ser vistos.

Para além disto, se puder colocar os produtos com um fundo de cor, como por exemplo uma bandeja, ainda melhor.

## 12 – Fazer um registo de tudo o que acontecer.

Para sabermos como é que a nossa loja está a evoluir, é fundamental ter o máximo de informação sobre o que aconteceu no passado.

Muitas vezes estamos a analisar as vendas de anos anteriores, e vemos alguns valores que são anormais. Ou muito altos, ou muito baixos. E não conseguimos lembrar-nos do que se passou para explicar aqueles números.

Eu aconselho os lojistas a ter sempre uma agenda na loja, e ir apontando tudo o que se passa na loja, e fora da loja.

Deve ser uma agenda em papel, e deve ter uma página por cada dia, de forma a ter espaço para se escrever muita informação. No caso de você ter mais que uma loja, você deverá ter uma agenda por loja.



Todos os direitos reservados

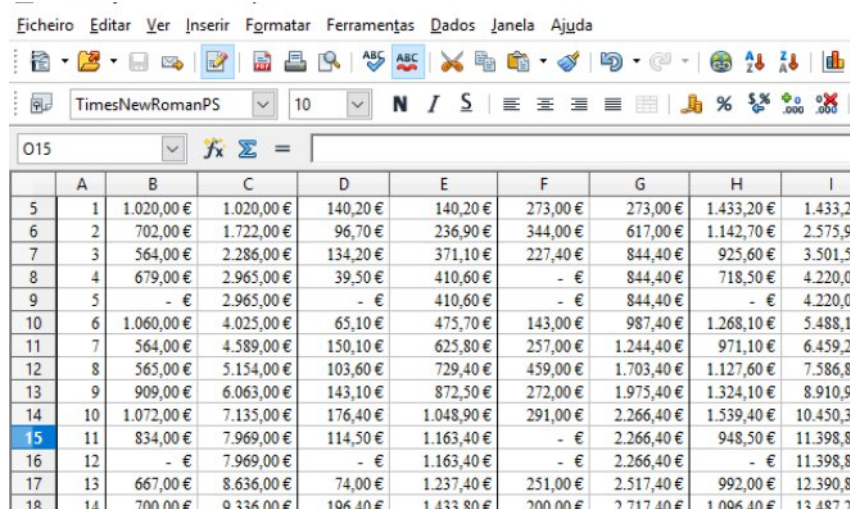
## Manual completo para talho, peixaria, frutaria, supermercado, ou mercearia

### Livro 1 – Preços e escolha dos produtos

Nessa agenda você deve apontar tudo o que se passa, nomeadamente:

- Condições meteorológicas, visto que elas afetam as vendas de qualquer loja.
- Nome dos empregados que estiveram a trabalhar naquele dia.
- Início de férias, e fim de férias de empregados.
- Ocorrências especiais, como por exemplo, greves, festividades, etc.
- Mudanças na montra (vitrine). Para além de apontar, deve tirar uma foto da montra.
- Mudanças na exposição e decoração da loja.
- Início e fim de promoções e ofertas.
- Tarefas de limpeza da loja, incluído o nome dos empregados que participaram na limpeza.

É também essencial que você tenha uma folha de cálculo (planilha), onde vá apontando as vendas da loja por dia, tal como no exemplo seguinte:



The screenshot shows a spreadsheet application interface with a menu bar (Ficheiro, Editar, Ver, Inserir, Formatar, Ferramentas, Dados, Janela, Ajuda) and a toolbar. The spreadsheet contains a table with columns labeled A through I and rows numbered 5 through 18. The data represents daily sales figures in Euros (€).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
5	1	1.020,00 €	1.020,00 €	140,20 €	140,20 €	273,00 €	273,00 €	1.433,20 €	1.433,2
6	2	702,00 €	1.722,00 €	96,70 €	236,90 €	344,00 €	617,00 €	1.142,70 €	2.575,9
7	3	564,00 €	2.286,00 €	134,20 €	371,10 €	227,40 €	844,40 €	925,60 €	3.501,5
8	4	679,00 €	2.965,00 €	39,50 €	410,60 €	- €	844,40 €	718,50 €	4.220,0
9	5	- €	2.965,00 €	- €	410,60 €	- €	844,40 €	- €	4.220,0
10	6	1.060,00 €	4.025,00 €	65,10 €	475,70 €	143,00 €	987,40 €	1.268,10 €	5.488,1
11	7	564,00 €	4.589,00 €	150,10 €	625,80 €	257,00 €	1.244,40 €	971,10 €	6.459,2
12	8	565,00 €	5.154,00 €	103,60 €	729,40 €	459,00 €	1.703,40 €	1.127,60 €	7.586,8
13	9	909,00 €	6.063,00 €	143,10 €	872,50 €	272,00 €	1.975,40 €	1.324,10 €	8.910,9
14	10	1.072,00 €	7.135,00 €	176,40 €	1.048,90 €	291,00 €	2.266,40 €	1.539,40 €	10.450,3
15	11	834,00 €	7.969,00 €	114,50 €	1.163,40 €	- €	2.266,40 €	948,50 €	11.398,8
16	12	- €	7.969,00 €	- €	1.163,40 €	- €	2.266,40 €	- €	11.398,8
17	13	667,00 €	8.636,00 €	74,00 €	1.237,40 €	251,00 €	2.517,40 €	992,00 €	12.390,8
18	14	700,00 €	9.336,00 €	106,40 €	1.433,80 €	200,00 €	2.717,40 €	1.096,40 €	13.487,7

Todos os direitos reservados