

COMPRAS Estabelecimentos já estão decorados e promoções são oferecidas

Lojas antecipam campanha de Natal para atrair clientes

CLAUDETE CAMPOS
claudete@jppjournal.com.br

Tanto o Shopping Piracicaba quanto os lojistas estão antecipando a campanha de Natal neste ano. As lojas, inclusive, estão estimulando os clientes a efetuarem as compras agora, para evitar a correria típica no final do ano. Há casos de lojas que já começaram promoções internas para atrair os consumidores. E na hora de efetivar as compras, os estabelecimentos do shopping e do comércio de rua da cidade devem se preparar e investir em decoração e atendimento. Afinal, faltam 45 dias para o Natal.

Neste ano, a campanha Natal Antecipado Shopping Piracicaba vai até o dia 17 de novembro. Os clientes podem trocar notas fis-

cais que totalizem R\$ 200 em compras por Nhás Bentas Copenhagen Frutas Vermelhas, lançamento da marca. Inédita, a promoção visa oferecer mais conforto aos clientes, inclusive para quem gosta de se preparar para o Natal com antecedência. A chegada do Papai Noel será no próximo feriadododia 15.

O coordenador de Marketing do Shopping Piracicaba, Osvaldo Arruti Lyrio, disse, via assessoria, que os clientes ganham em comodidade e tempo para escolher os presentes. "Quem passa pelo Shopping Piracicaba já consegue perceber, pelas vitrines, que as novidades são para todos os gostos, estilos e faixas etárias. O clima de Natal está no ar, o que nos levou a definir uma mecânica para presentear os clientes que

quiserem aproveitar o mês de novembro, antecipando as compras e ganhando um saboroso chocolate Copenhagen", disse o coordenador de Marketing.

Gerente da franquia Sunglass Hut, Jullieith Merlin, informou que a preparação começou com a equipe, que já foi reforçada, para prestar um bom atendimento. Também está em vias de ser lançada uma campanha única para todas as lojas da rede. Jullieith disse que a campanha do shopping atrai os clientes. Também é defensora da antecipação das compras natalinas pelos clientes para evitar a correria na proximidade do Natal. Ela disse que já notou que os clientes começam a ir para o shopping para escolher os presentes.

A gerente da RiHappy, Solange Iara Ruiz Ribeiro, também aprovou a iniciativa do shopping de antecipar a campanha de Natal. Solange informou que a expectativa é ter aumento de 12% a 15% nas vendas no Natal. E para atingir a meta, a loja está com

promoção de 25% de desconto nas bonecas Barbie e linha Hot Wheels. Além disso, até o final do mês, as crianças poderão tirar foto ao lado de uma réplica da Galinha Pintadinha de 1,5m, que está fazendo sucesso entre as crianças. E outras campanhas estão sendo preparadas pela loja até o final do ano, como brinde do copo com a logomarca do Solzinho, para clientes que gastarem determinado valor na loja.

A preparação das lojas para receber os clientes começa com a admissão dos empregados temporários, com treinamento da equipe e reforço do estoque. O gerente regional do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), Antonio Carlos de Aguiar Ribeiro, disse que o empresário tem de fazer planejamento de suas atividades para aumentar as vendas nas datas festivas.

Ribeiro sugere que os comerciantes diversifiquem o mix de produtos e montem kits para atender os clientes no final do ano. Como as pessoas já podem estar fazendo compras para o Natal, Ribeiro recomenda que os comerciantes concedam prazo de 60 dias para troca de presentes, o que pode ser um diferencial na hora das vendas.

Faltam 45 dias para o Natal e lojas aguardam vendas