

A importância de uma boa visibilidade e gerenciamento do estoque

O ditado já diz: mãe é tudo igual. Porém, cada uma tem a sua necessidade quando se trata de beleza. Assim, é primordial dar maior visibilidade às categorias que são de interesse de todo o público feminino como maquiagens, dermocosméticos, hidratantes, cutelaria entre outras, e investir em mobiliários, testers e materiais que chamem a atenção da shopper, conforme explica Alice Linhares, gerente de trade da Granado Phebo. “Para as farmácias pequenas, nas quais o espaço não é suficiente para ter um móvel de dermocosméticos, por exemplo, é possível utilizar ativações no ponto natural que despertem o interesse das consumidoras, como testers estimulando a experimentação e uma ambientação que seja chamativa”, adiciona.

Além disso, Alice mostra o quanto é importante que o varejo verifique quais são os itens de maior giro e rentabilidade dentro de cada categoria para que tenham foco em termos de exposição e volume.

“Fazer um monitoramento constante do giro e do cenário de estoques por meio de relatórios e análises é fundamental para não haver rupturas. Também é essencial considerar o prazo de entregas dos produtos para garantir um fluxo eficiente no processo de pedidos para que não ocorra falta de mercadorias”, ensina a gerente.

Benefícios do segmento de cuidados femininos para o canal farma

Segundo Elaine, o varejo farmacêutico tem o grande benefício da conveniência (capilaridade, localização e entregas a domicílio) e, hoje, a shopper enxerga várias vantagens nesse tipo de comércio como artigos de alta qualidade, ampla seleção de itens e marcas e contato direto com o vendedor, o que faz com que procure esse canal para realizar suas aquisições. Dessa forma, oferecer as categorias de beleza proporciona à farmácia clientes fiéis, cuja cesta de compras são maiores e, portanto, mais rentáveis. “É o que chamamos de “ganha ganha” porque, ao mesmo tempo que atendemos a necessidade das consumidoras de encontrar suas categorias e produtos, aumentamos a rentabilidade do estabelecimento”, afirma a especialista da L’Oréal Grande Público.

Estratégias para vender mais

Para Alice, as melhores estratégias incluem a capacitação da equipe para que se tenha consultores capazes de esclarecer dúvidas das mulheres que vão até às lojas e se colocando à disposição para ajudar no processo de aquisição, além de trabalhar com os testers e com uma ótima ambientação, incluindo os mobiliários e iluminação. Elaine também mostra o quanto o uso de pontos extras para ampliar a visibilidade e destacar promoções e lançamentos, materiais de navegação que auxiliem a shopper no momento da decisão de compras, impulsionar as vendas por meio de cross category, e ter promopacks diferenciados, são táticas certas para potencializar os resultados com as mercadorias do universo feminino.

Cuidados que elas precisam

Confira alguns dos produtos para as mulheres indicados por Alice e Elaine que não podem faltar no seu PDV e abasteça seu estoque com a SantaCruz:

- Categoria de cutelaria e cuidados com as mãos;
- Hidratantes corporais;
- Dermocosméticos - todos os pilares: itens para limpeza, proteção solar, hidratantes e anti-idades;
- Cuidados com os cabelos: shampoos (incluindo os dermatológicos), condicionadores, cremes de pentear, óleos, leave-in, coloração;
- Maquiagens.

Tem na SantaCruz:

704591
TINT CASTING
CHOCOLATE 535



708688
BB CREAM
BASE MEDIA
30ML



709729
LC NIVEA
FIRM Q10
VITC 400ML



CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL