

# As várias formas do **VAREJO**

O mix de produtos utilizados no banheiro é muito grande. O que diferencia é a maneira de vender. Para entender, um pouco melhor, esse varejo, mostramos de que forma uma grande rede de home center, a Leroy Merlin, dedica extensa área de vendas desses produtos; e uma boutique de banheiro, a Interbagno, com três lojas próprias, que trabalha, apenas, com produtos destinados ao segmento top. Mas, caro revendedor, também, pensamos no seu negócio e o arquiteto Celso Cabana, do conceituado escritório de arquitetura Candossim & Cabana, que vai dar dicas importantes para se destacar no mercado.

**MELHOR PRODUTO DO ANO 22º**

**1º LUGAR:**

WD-40® Produto Multiusos com aplicador FLEXTOP, tecnologia exclusiva WD-40®

**2018 MIX**

**WD-40**

**FLEXTOP**

MIX INTELIGENTE

500 ml / 370 g

# PALAVRA DO ESPECIALISTA

O escritório de arquitetura Candossim & Cabana é referência no segmento de materiais de construção, desenvolvendo projetos específicos para lojas de pequeno, médio e, até mesmo, home centers. Celso Cabana, um dos sócios, dá algumas dicas aos revendedores que não têm uma área muito grande para a exposição, de como atrair os clientes aos itens para banheiro:

“Em primeiro lugar, faça uma pesquisa na sua região e avalie os concorrentes. Com quais produtos eles trabalham, política de preços e atendimento. Todo lojista trabalha com os fabricantes que são referência no mercado, e que têm produtos iguais ou similares. Não dá para fugir de Deca, Docol, Lorenzetti, entre outros, que são os mais procurados”, explica.

“Depois dessa análise, procure fabricantes não muito conhecidos, mas que oferecem produtos de qualidade para o seu cliente. Não adianta vender um produto barato se o mesmo não tem qualidade, isso é importante destacar.”

Celso orienta aos lojistas a não se influenciar com os home centers, as lojas grandes ou, até mesmo, as boutiques de banho.

“Tenha os pés no chão. O cliente entra na loja de bairro, ou de menor tamanho, em busca de preço e do atendimento diferenciado, que somente o lojista de bairro consegue dar. Uma loja Leroy Merlin, por exemplo, é convidativa para as compras, e o cliente acaba comprando muitas coisas por impulso. Uma boutique de banho é para clientes de alto poder aquisitivo, trabalhando, apenas, com produtos top de linha ou marca própria. Então, não adianta tentar concorrer com eles. Procure trabalhar com produtos diferenciados, como cabideiros, assentos sanitários e outros acessórios de boa qualidade e preço convidativo. Também, tente conhecer o seu cliente. Pergunte qual espaço que tem na casa, que tipo de reforma está fazendo, e, se não há espaço para instalar uma banheira, recomende um bastão de PVC para o box e uma cortina de plástico de boa qualidade. Assim, vai dar um up ao banheiro, com custo baixo. Muito utilizada em outros países, inclusive, nos Estados Unidos, as cortinas para box são ideais aos pequenos espaços. Outro item que pode alavancar as vendas são os tapetes de banheiro. Existe uma quantidade grande de modelos, texturas e preços o que chama bastante a atenção”, explica.

Celso Cabana enfatiza que o pequeno revendedor não deve brigar com as grandes redes varejistas ou as boutiques. “Seja criativo na apresentação dos produtos que têm para vender. Pode, até, trabalhar com alguns produtos de grandes marcas, mas, o lado lúdico e criativo, vai lhe trazer mais lucro”, finaliza.



Maior índice de entregas sem faltas.

Rapidez e eficiência nas entregas.

Área de atuação: Estado de SP.

Principais marcas do mercado.

Fracionamos embalagens.

Distribuidor Atacadista de Produtos para Pintura Imobiliária e Automotiva, Hidráulica, Ferragem, Ferramenta e EPI.

marcas parceiras

Roma

SAFARI LAC

Viapol

TRAMONTINA

GRUPO

COLORGIN

Starrett

adefbras

montana

TEK BOND

ThreeBond

Natrel

BRASCOLA

HORTON

ADERE

Condor

Hydronorth

Truway

TIGRE

VEDACIT

ATLAS

IRWIN

GO GERDAU

deca

3M

☎ 11 3687-4850

☎ 11 94322-7328

CCR  
DISTRIBUIDORA