

GUIA PRÁTICO

Como poupar numa ida às compras.

INTRODUÇÃO

A ida às compras já não é uma opção, mas sim uma necessidade.

O nosso estilo de vida assim o dita.

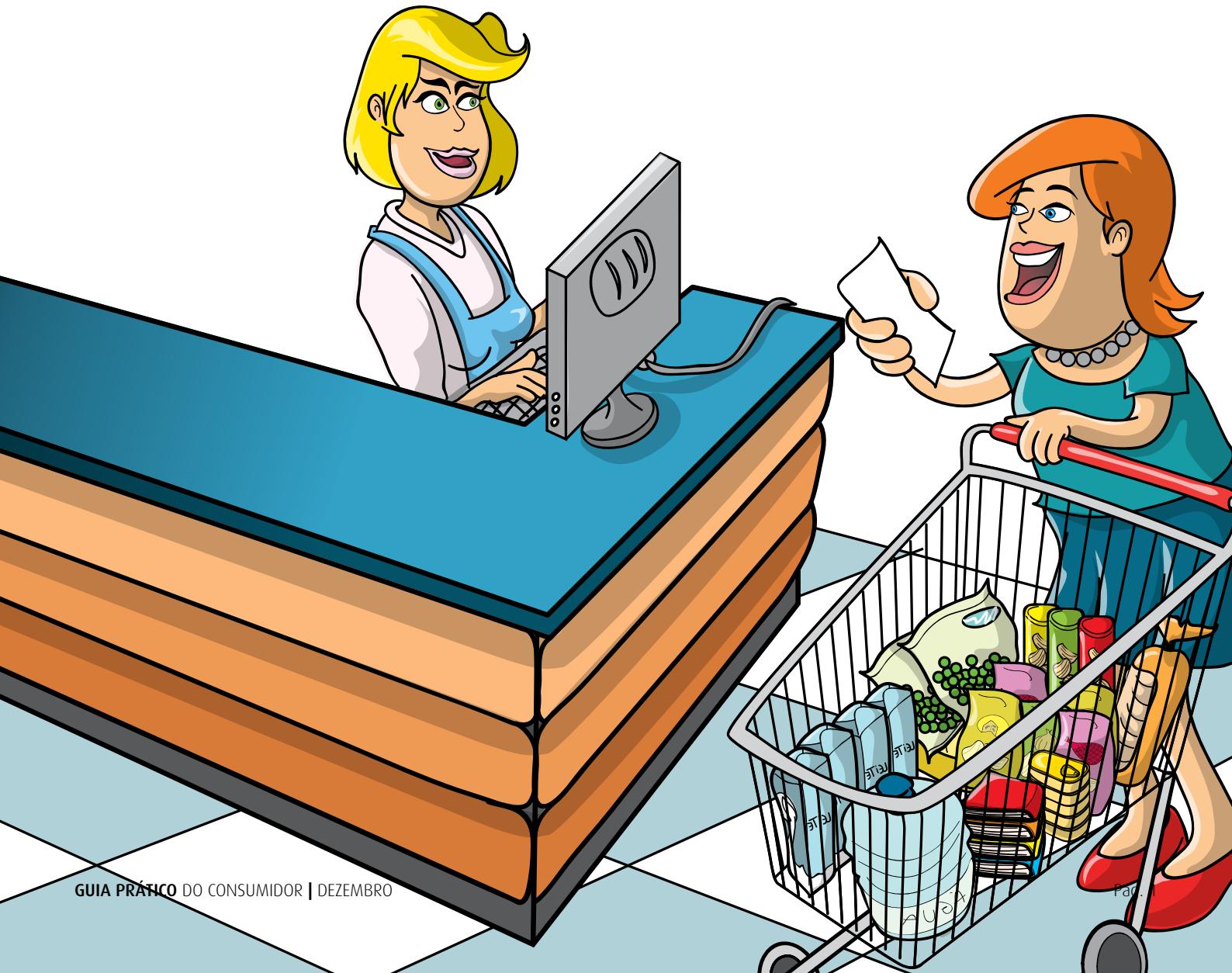
Por isso, deve ser um acto pensado para que não se seja levado a trazer para casa mais do que aquilo que necessita.

A diferença entre as necessidades e aquilo que se compra pode representar uma despesa elevada no orçamento familiar.

Seja um consumidor informado e faça as suas compras descansado.

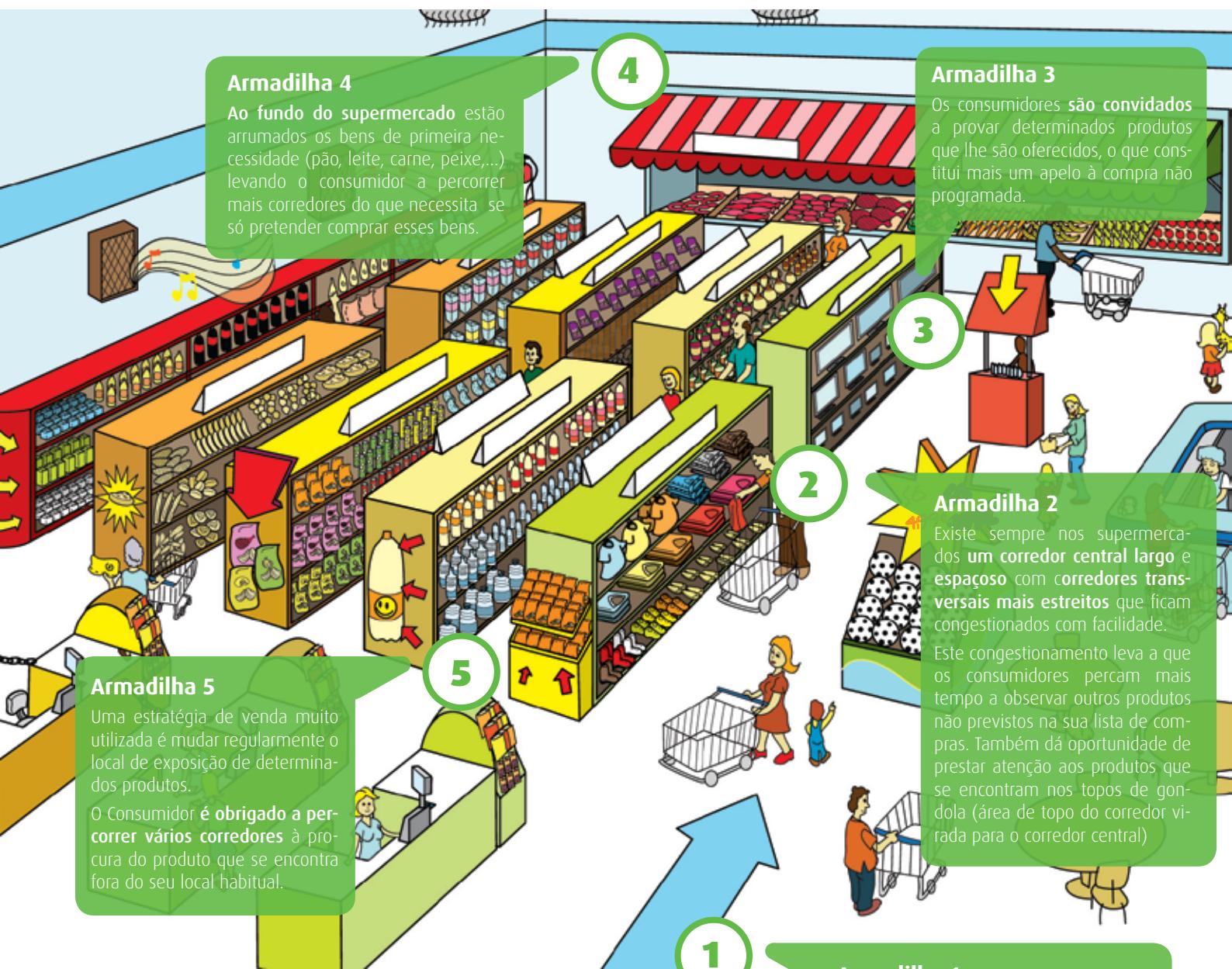
É importante estar atento aos apelos de compra que levam ao consumo exagerado

Neste manual serão referidas as principais técnicas de venda que as grandes superfícies utilizam para estimular a compra ajudando a “defender” a sua carteira nas próximas idas às compras.



Organização de um supermercado

A **organização da loja** e a **distribuição dos produtos** no supermercado é feita tendo em conta as características do seu consumidor tipo. Adultos e crianças são levados a percorrer um espaço onde os apelos à compra não planeada são constantes. É **importante ter em atenção** que existem estratégias próprias para as crianças que acompanham os adultos e que têm cada vez mais capacidade de condicionar a compra.



**Seja um consumidor informado
e faça as suas compras descansado.**

Armadilha 6

No **local de pagamento** onde o consumidor vai ter algum tempo de espera ainda é possível sugerir mais algumas compras para incluir no seu carrinho.

As bancadas ao lado das caixas oferecem guloseimas, pastilhas, olhas, revistas, etc.

Estes produtos são de baixo preço e dão a sensação ao consumidor de não estar a aumentar excessivamente a sua despesa.

6



7



Armadilha 7

Nos supermercados **não existem janelas nem relogios** para que o consumidor não tenha noção do tempo que passa no seu interior.

A **música de fundo** e a **temperatura** são sempre agradáveis para que o consumidor se sinta confortável no espaço e não sinta vontade de sair.

Até os aromas são trabalhados no sentido de criar impulsos de compra e sensações de bem estar que motivem o consumidor a permanecer mais tempo e a voltar.

Com todas estas armadilhas elaboradas pelos técnicos de *marketing* para o levarem a consumir cada vez mais, faz com que tenha de **ir às compras sempre precavido** para não se deixar cair em tentações.

Quanto mais tempo fica no supermercado mais compras faz. Faça você mesmo o **teste** e **no final das suas compras compare a sua lista de compras com o que realmente comprou**.

**Seja um consumidor informado
e faça as suas compras descansado.**

Arrumação dos produtos nas Gôndolas

As **gôndolas** são as prateleiras que estão nos corredores e são locais que se destinam à apresentação dos produtos. Normalmente, nos topos (junção do corredor central com os transversais) são colocados muitos produtos iguais que chamam a atenção do consumidor para o produto e preço.

Fora do contexto das promoções os produtos são colocados nas prateleiras do seguinte modo:

À altura da cabeça

Produtos mais baratos e de menor interesse para o consumidor.

À altura dos olhos

Produtos com preços mais elevados que visam provocar a compra por impulso.

À altura das mãos

Produtos de grande procura

Abaixo da cintura

Produtos de compra obrigatória. Hoje em dia esta área é utilizada para colocar produtos mais baratos da mesma gama dos produtos que se encontram nas prateleiras superiores. Em determinadas áreas são colocados produtos que apelam às crianças, pois ficam à altura dos olhos dos mais pequenos.

No chão

Produtos de grande volume ou pesados.

Nas prateleiras são colocados também produtos complementares lado a lado, por exemplo, batatas fritas com sumos, ou detergente para a roupa e amaciador, **para despertar a compra por impulso**.

Seja um consumidor informado e faça as suas compras descansado.



Preços

O preço para além da qualidade do produto, é essencial no acto de compra.

Tal como na arrumação dos produtos no supermercado, aqui também existem armadilhas que tem de ter em conta:

- Normalmente os preços terminam em **9**, pois conferem-lhe uma sensação de vantagem, ou seja, se o Consumidor tiver de escolher entre um produto de 4,99€ ou 5,00€, acaba em muitos dos casos, por levar o produto de 4,99€ convencido que está a levar por 4€.



- A compra de produtos em embalagens de conjunto funciona como barreira a uma comparação fácil de preços. Pois é **complicado** para o consumidor **comparar preços** de forma objectiva com embalagens de 5 e de 4 unidades lado a lado com valores semelhantes.
- **Folhetos** que recebe em casa são muito utilizados para a divulgação de preços de determinados produtos. Os descontos anunciados nos folhetos levam-no ao supermercado e fazem com que compre os profutos da promoção mas também outros que não planeados, não necessários e que não estavam em promoção.
- As superfícies comerciais elaboram muitas vezes **cartazes com as promoções** mas escritos à mão, o que dá credibilidade à informação, bem como uma maior sensação de oportunidade única que não voltará a encontrar, o que às vezes nem sempre corresponde à realidade.

**Seja um consumidor informado
e faça as suas compras descansado.**

Dicas para saber comprar no supermercado

Se planear a sua ida às compras e adoptar as medidas que se propõem não chegará a casa tendo gasto mais do que o necessário e comprando produtos não planeados.

- 1-** Faça Sempre uma lista de compras para não comprar mais do que necessita;
- 2-** Nunca vá às compras com fome para que não seja aliciado a comprar mais;
- 3-** O ideal seria regulamente visitar mais do que um supermercado e escolher aquele que lhe oferece a melhor relação qualidade/preço;
- 4-** Não faça as compras com pressa pois pode ser induzido a não comparar preços;
- 5-** Leve consigo uma máquina de calcular e vá somando o que está a colocar no seu carrinho de compras;
- 6-** Compare os preços dos produtos entre as várias marcas;
- 7-** Tenha cuidado com as embalagens chamadas económicas, que por norma são embalagens grandes. Veja se compensa levar essa dosagem, pois quanto mais tem mais gasta;
- 8-** Evite levar as crianças às compras pois elas influenciam-no a comprar produtos que não necessita ou basear a sua escolha em critérios subjectivos de uma criança.
- 9-** Não se deixe influenciar pelas promoções. Verifique se o preço realmente compensa;
- 10-** Leia sempre os rótulos e não deixe de comparar o preço por quilo ou litro;
- 11-** Compre sempre em último lugar os produtos congelados para não descongelarem. Leve consigo sempre sacos isotérmicos, assim não terá de os comprar;
- 12-** Pode repartir as compras por várias superfícies. Algumas cadeias de lojas praticam preços mais baixos podem compensar;
- 13-** Não deixe passar muito tempo entre uma ida ao supermercado e outra pois aumenta a possibilidade de comprar produtos desnecessários;
- 14-** Guarde sempre o talão da caixa para o caso de necessitar trocar algum produto ou reclamar por qualquer motivo;
- 15-** Confirme sempre a sua conta;
- 16-** Devolva os produtos estragados no próprio local onde comprou e tente sempre resolver o conflito da melhor maneira dialogando com o responsável de loja. Caso não consiga aceda ao site **www.consumidor.pt** e preencha o formulário de reclamação.

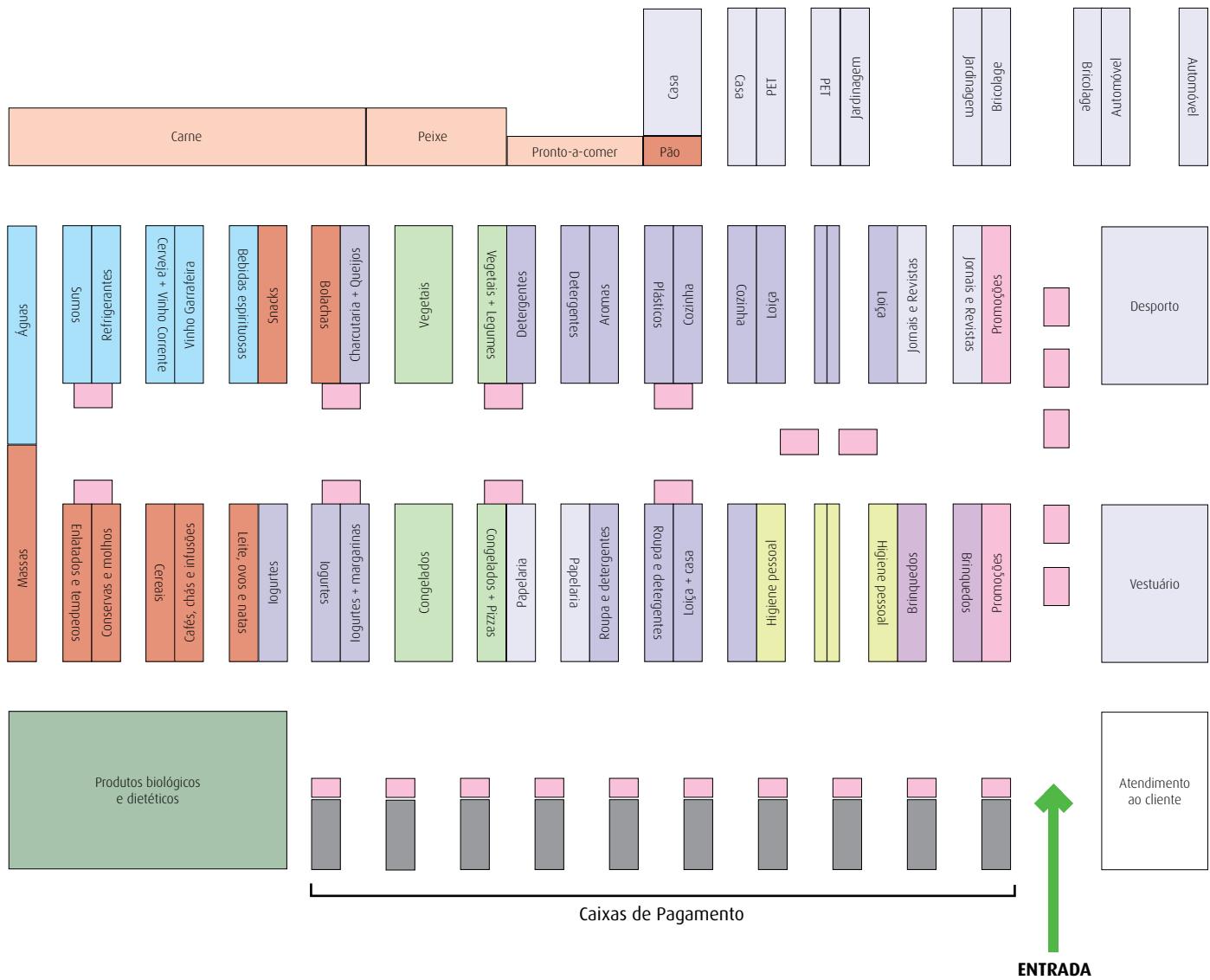
**Faça a sua lista de compras
antes de ir ao supermercado!!**

**Seja um consumidor informado
e faça as suas compras descansado.**



Percurso

Tal como um sistema de navegação GPS, vamos dar-lhe a rota mais indicada para fazer todas as compras que necessita, da maneira mais eficaz, rápida e económica. Está pronto?



LEGENDA

