

Material para Ponta de Gondola - Baby Club / Turma do Soninho

MSI Distribuidora - Material de PDV Bloco 2: Materiais de PDV / Trade Marketing

Objetivo

Ocupar a ponta de gondola (cabeceira) com exposicao destacada de produtos Baby Club e Turma do Soninho, aproveitando o espaco de maior visibilidade da loja para gerar volume de vendas em periodo definido.

O Que E a Ponta de Gondola

A ponta de gondola e a extremidade da estante, voltada para o corredor principal da loja. E o espaco mais disputado do varejo porque fica no campo de visao do consumidor que caminha pelo corredor, sem precisar entrar na gondola. Estudos de trade marketing indicam que produtos em ponta de gondola vendem de 3 a 5 vezes mais do que na posicao regular da prateleira.

Negociacao de Espaco

A ponta de gondola quase sempre e paga ou negociada. Existem tres modelos:

1. Aluguel mensal

- o O fornecedor paga um valor fixo ao lojista pelo uso do espaco por 15 ou 30 dias.
- o Valores variam de R\$ 200 a R\$ 1.500/mes dependendo da loja e do fluxo.
- o Modelo mais comum em redes de supermercados.

2. Troca por desconto comercial

- o O vendedor oferece um desconto extra na compra em troca do espaco na ponta.
- o Exemplo: "Se voce me der a ponta por 15 dias, faco 5% de desconto neste pedido."
- o Modelo comum em lojas independentes.

3. Bonificacao em produto

- o O vendedor oferece produtos bonificados (gratis) em troca do espaco.
- o Exemplo: "Compra 10 caixas, ganha 1 caixa e eu monto a ponta de gondola."
- o Modelo eficaz em mercadinhos e farmacias.

Script de negociacao: "[Nome], quero montar uma ponta de gondola da Baby Club aqui na loja por 15 dias. Vou cuidar de tudo: montagem, abastecimento, precificacao e reposicao. Em troca, posso oferecer [desconto/bonificacao]. A ponta de gondola vai girar rapido porque vamos colocar os produtos mais procurados com preco atrativo. Voce ganha no giro e na margem."

Objecoes comuns na negociacao de ponta:

"Nao tenho ponta disponivel, esta tudo ocupado."

- "Entendo. Quando vence o contrato da ponta atual? Posso ja deixar agendado para o proximo periodo. Enquanto isso, posso montar uma ilha ou exposicao em corredor?"

"Ponta de gondola e muito cara, nao vale a pena para voce."

- "Nao precisa ser por aluguel. Posso oferecer bonificacao em produto ou desconto no pedido em troca do espaco. O importante e voce ganhar no giro e eu ajudar a girar o produto."

"Ja tentei ponta com outra marca e nao funcionou."

- "Provavelmente faltou reposicao ou precificacao adequada. Eu me comprometo a abastecer e manter a ponta durante todo o periodo. Posso medir o resultado junto com voce."

Montagem da Ponta de Gondola

Estrutura basica:

Testeira (topo): banner horizontal com logo Baby Club, medindo 90 cm x 15 cm, fixado com fita dupla face ou clip na parte superior da gondola.

Organizacao das prateleiras:

- Prateleira superior: produtos de maior valor agregado (sabonete liquido, kit presente)
- Prateleiras intermediarias: produtos de maior giro (lencos umedecidos, hastes flexiveis)
- Prateleira inferior: produtos de maior volume (pacotes multiplos, embalagens familia)

Regras de exposicao:

- Preencher 100% da frente da prateleira (sem espacos vazios)
- Alinhar todos os rotulos voltados para frente
- Empilhar com profundidade (pelo menos 3 filas de produtos atras)
- Manter no maximo 4 SKUs diferentes na ponta (foco gera mais venda)

Materiais de apoio:

- Faixa de gondola em todas as prateleiras com o nome do produto e preco
- Wobbler de preco no produto destaque (preferencialmente o de menor preco)
- Stopper nas laterais indicando "Promocao Baby Club"

Precificacao Destacada

A ponta de gondola so funciona bem quando o preco esta muito visivel. Regras:

1. Preco em cada prateleira: faixa de gondola com preco grande e legivel a 2 metros
2. Preco promocional quando possivel: mostrar o "De/Por" (ex: "De R\$ 8,49 por R\$ 6,99")
3. Preco unico de destaque: cartaz A4 plastificado no topo da ponta com o produto ancora e preco grande
4. Evitar precos quebrados complicados: preferir R\$ 6,99 a R\$ 6,87 (facilita a comunicacao)

Duracao da Exposicao

Tempo recomendado: 15 a 30 dias por campanha.

Motivos:

- Menos de 15 dias: nao gera volume suficiente para justificar o investimento
- Mais de 30 dias: o consumidor "acostuma" e o impacto visual diminui
- Ideal: trocar a comunicacao visual (tema, preco) a cada 15 dias, mesmo mantendo o espaco

Calendario sugerido:

- Primeira quinzena: campanha de preco promocional ("Oferta Baby Club")

- Segunda quinzena: campanha institucional + lançamento ("Nova Linha Baby Club")
- Renovar a negociacao com o lojista antes do vencimento do periodo

Relatorio de Resultado

A cada ponta de gondola, o vendedor deve medir o resultado para justificar a renovacao do espaco. Modelo de relatorio:

Dados a registrar:

- Loja e periodo da ponta (data inicio e fim)
- SKUs expostos e quantidade inicial abastecida
- Quantidade reposta durante o periodo (cada visita)
- Quantidade total vendida (inicial + reposicoes - estoque final)
- Investimento realizado (desconto, bonificacao ou aluguel)

Calculo de resultado:

- Faturamento da ponta = quantidade vendida x preco ao lojista
- Custo da ponta = valor do desconto/bonificacao/aluguel
- Resultado liquido = faturamento - custo
- Indice de giro = quantidade vendida / dias de exposicao (unidades por dia)

Comparacao:

- Comparar o giro na ponta com o giro medio na gondola regular (dados do lojista ou estimativa)
- Se o giro na ponta for 3x ou mais que na gondola, a ponta se paga e deve ser renovada

Exemplo:

- Ponta de 15 dias, 4 SKUs, investimento de R\$ 300 em bonificacao
- Venda total: 180 unidades, faturamento R\$ 810
- Resultado: R\$ 510 de faturamento incremental
- Giro na ponta: 12 un/dia vs. 3 un/dia na gondola (4x mais)
- Conclusao: renovar a ponta

Erros Comuns a Evitar

1. Ponta vazia: nao ter estoque suficiente para manter a ponta abastecida durante todo o periodo.
Solucao: garantir estoque na loja antes de montar.
2. Excesso de SKUs: colocar 8 ou 10 SKUs diferentes na ponta. Fica confuso e nao gera impacto.
Maximo 4 SKUs.
3. Sem precificacao: montar a ponta sem destaque de preco. O consumidor olha, nao sabe o preco e segue andando.
4. Abandonar a ponta: montar e nao visitar por 15 dias. Produtos acabam, prateleira fica vazia e o lojista fica insatisfeito.
5. Nao medir resultado: sem relatorio, nao ha argumento para renovar o espaco na proxima negociacao.

Como Usar Este Material

Este documento é o guia para o vendedor de campo negociar, montar e gerenciar pontas de gondola nos PDVs. Antes da visita, defina quais lojas tem potencial para ponta de gondola (fluxo alto, gondolas com cabeceira disponível). Prepare a proposta de troca (desconto, bonificação ou aluguel). Na loja, negocie com o gerente e, ao fechar, monte a ponta seguindo as orientações de organização e precificação. Abasteca totalmente e tire foto. A cada visita, reponha, confira preços e registre as quantidades. Ao final do período, preencha o relatório de resultado e use os números para negociar a renovação.