

Material de Ponta de Gondola

Terceirizei Industria de Higiene e Limpeza

Apresentacao

A ponta de gondola e o espaco mais disputado e mais rentavel do varejo. E o local onde o consumidor naturalmente desacelera o passo, muda de corredor e esta mais receptivo a estímulos visuais. Conquistar uma ponta de gondola para os produtos Terceirizei (Baby Club, Turma do Soninho e linha de limpeza) pode representar um aumento de 3 a 5 vezes no volume de vendas da categoria durante o periodo de exposicao.

A Terceirizei fornece todo o material de comunicacao visual para ponta de gondola sem custo, alem de orientar o vendedor sobre como negociar, montar e mensurar o resultado desse espaco privilegiado.

O que e a Ponta de Gondola

A ponta de gondola (ou cabeceira de gondola) e o espaco nas extremidades das prateleiras, voltado para o corredor principal da loja. Caracteristicas:

- Alta visibilidade (o consumidor ve de longe)
 - Associacao automatica com promocao ou destaque
 - Espaco limitado e concorrido (poucas marcas conseguem)
 - Pode ser negociada por periodo (semanal, quinzenal ou mensal)
-

Kit de Materiais para Ponta de Gondola

A Terceirizei fornece um kit completo para vestir a ponta de gondola:

1. Testeira superior (obreira):

- Dimensao: 90 cm x 20 cm (ajustavel para gondolas de 60 cm e 120 cm)
- Material: PVC rigido 3 mm, impressao digital UV
- Fixacao: encaixe na borda superior da gondola com presilhas
- Arte: logotipo da marca + chamada principal + selo "Direto da Fabrica"

2. Faixas laterais (2 unidades):

- Dimensao: 15 cm x 120 cm (cada)
- Material: vinil adesivo para fixacao na lateral da gondola
- Arte: fotos dos produtos + beneficios + cores da marca

3. Stopper frontal:

- Dimensao: 20 cm x 25 cm
- Material: PVC expandido 2 mm
- Fixacao: clip na prateleira frontal
- Arte: preco em destaque ou chamada de lancamento

4. Precificadores de prateleira (6 unidades):

- Dimensao: 8 cm x 3,5 cm
- Material: PVC rigido com encaixe para canaleta
- Arte: espaco para preco + logotipo da marca

5. Base decorativa (opcional):

- Adesivo de piso 60 cm x 60 cm
 - Vinil laminado antiderrapante
 - Arte complementar a comunicacao da testeira
-

Negociacao de Espaco

A negociacao de ponta de gondola e uma habilidade essencial do vendedor. Siga este roteiro:

Preparacao antes da visita:

- Verifique quais marcas estao ocupando as pontas atualmente
- Identifique pontas vazias ou com material vencido
- Leve o kit completo no carro para montagem imediata se houver acordo

Abordagem:

1. "Estou com um kit completo de ponta de gondola, profissional, direto da fabrica. Posso montar sem custo na sua loja."
2. "Ponta de gondola com Baby Club/Turma do Soninho gera aumento de 3 a 5 vezes nas vendas da categoria. E bom pra voce e pra gente."
3. "O material e de primeira linha. Testeira com impressao UV, faixas laterais, stopper de preco. Sua gondola vai ficar com cara de loja premium."

Se o espaco estiver ocupado:

- Proponha um rodizio: "Que tal alternarmos por quinzena? Uma semana voce deixa a marca X, outra semana a Terceirizei."
- Ofereça condicao comercial vinculada: desconto especial ou bonificacao para o periodo da ponta

Se pedirem pagamento pelo espaco:

- Avalie o custo-beneficio. Pontas em supermercados grandes podem custar de R\$ 200 a R\$ 800/mes
 - Negocie contrapartida em produto (bonificacao) em vez de pagamento direto
 - Registre o acordo e informe a gerencia comercial para aprovacao
-

Montagem da Ponta de Gondola

Passo a passo:

1. Limpe a gondola completamente (remover material de outras marcas com autorizacao do lojista)
2. Instale as faixas laterais adesivas (de cima para baixo, alisando com espatula)
3. Encaixe a testeira superior usando as presilhas
4. Organize os produtos nas prateleiras seguindo o planograma:
 - o Prateleira superior: produtos de maior valor agregado ou lancamentos
 - o Prateleiras centrais: produtos de maior giro
 - o Prateleira inferior: embalagens maiores ou multipacks
5. Instale os precificadores em cada prateleira
6. Fixe o stopper frontal na prateleira mais visivel
7. Aplique o adesivo de piso (se autorizado pelo lojista)

8. Verifique a visibilidade do conjunto a 5 metros de distancia

Tempo estimado de montagem: 20 a 30 minutos.

Precificacao na Ponta de Gondola

A ponta de gondola precisa ter preco. Sem preco, o consumidor nao compra.

Regras de precificacao:

- Todo produto na ponta deve ter preco visivel
- Use os precificadores do kit (visual profissional)
- Se a loja exigir etiqueta propria, use o stopper para destaque de preco
- O preco da ponta pode ser igual ao da gondola regular (a percepcao de oferta vem do destaque visual)
- Se houver promocao real, destaque o preco "De/Por" no stopper frontal

Sugestao de margem para o lojista:

- Manter a mesma margem da gondola regular
 - O ganho vem no volume, nao na margem por unidade
 - Apresentar ao lojista: "Com a ponta, voce vende 3 a 5 vezes mais na mesma margem"
-

Relatorio de Ponta de Gondola

Toda ponta de gondola deve ser documentada. O vendedor deve registrar:

No dia da montagem:

- Foto frontal da ponta montada
- Foto das faixas laterais
- Nome e endereco da loja
- Data de inicio e data prevista de termino
- Condicao comercial acordada (se houver)
- Produtos expostos e quantidade

A cada visita:

- Foto do estado atual
- Nivel de estoque na ponta (porcentagem de ocupacao)
- Necessidade de reposicao de produto ou material
- Feedback do lojista sobre vendas

No encerramento:

- Foto antes da desmontagem
 - Resultado de vendas do periodo (solicitar ao lojista se possivel)
 - Avaliacao: vale a pena renovar?
-

Tipos de Ponta de Gondola por Canal

Supermercado/hipermercado:

- Gondola grande (120 cm), alta competicao
- Negociacao formal, pode envolver comprador de categoria
- Resultado expressivo em volume

Farmacia:

- Gondola media (60 a 90 cm), menor competicao
- Negociação direta com gerente ou proprietario
- Excelente para Baby Club e Turma do Soninho

Mercadinho/loja de bairro:

- Gondola pequena (60 cm), baixa competicao
 - Negociação informal e rapida
 - Material de PDV e um grande diferencial nesse canal
-

Argumento de Venda

1. "A ponta de gondola e o metro quadrado mais valioso da sua loja. Eu faco toda a montagem e forneço o material sem custo."
 2. "Voce ja viu algum distribuidor trazer testeira, faixa lateral e stopper de ponta de gondola? Isso so a industria faz."
 3. "Durante o periodo da ponta, as vendas da categoria podem multiplicar por 3 a 5 vezes. O giro compensa qualquer espaco cedido."
 4. "O kit e profissional. Sua loja vai parecer que tem promotor permanente da marca."
 5. "Se preferir, fazemos um rodizio com outras marcas. Quinze dias ja geram resultado expressivo."
-

Como usar este material

Este documento e o guia completo para o vendedor de campo negociar, montar e gerenciar pontas de gondola nos pontos de venda. Estude o roteiro de negociacao antes da visita, leve o kit completo no carro e esteja preparado para montar na hora se o lojista aceitar. Documente cada ponta com fotos e dados para o relatorio de trade marketing. A ponta de gondola e o material de maior impacto em vendas deste bloco, portanto deve ser prioridade na estrategia de campo.