

Lojistas investem em promoções

Em tempos de crise, cliente ganha serviço de oficina em lanchonete e há ofertas de dois eletrodomésticos pelo preço de um

Flávia Filipini
Da equipe do **Correio**

Não basta reduzir preço e aumentar prazos de pagamentos. Para sobreviver num comércio que amarga as perdas de 43,4% de janeiro a setembro em relação ao mesmo período do ano passado, os empresários do Distrito Federal estão usando a criatividade na hora de escolher promoções para atrair clientes. Por meio de parcerias com distribuidores ou comerciantes de outros setores, algumas lojas estão literalmente dando produtos e serviços aos seus consumidores.

O almoço do analista de sistemas Alexis Veas Turriaga, de 37 anos, por exemplo, valeu um alinhamento do carro. "Isso é o que eu chamo de um almoço maravilhoso. É barato e lucrativo ao mesmo tempo", diz. Ontem, Alexis fez a segunda refeição na lanchonete Arby's da 505 Norte em quatro dias. Foi atraído pelo sabor do sanduíche e, mais ainda, pela promoção: a compra de qualquer lanche promocional (com acompanhamento) na Arby's dá direito a três tipos diferentes de serviços na MC Rodas, que também fica na 505 Norte.

PARCERIA

Pagando entre R\$ 4,50 e R\$ 5,70 pelo sanduíche, o cliente pode escolher entre fazer um balanceamento computadorizado nas quatro rodas, um alinhamento também computadorizado e um *check-up* nos freios. O lanche preferido de Alexis custa R\$ 5,70. Por esse preço, ele fez no sábado passado um alinhamento que custa na MC Rodas R\$ 10. O balanceamento nas quatro rodas que ganhou com seu segundo sanduíche custaria R\$ 14, se ele fosse pagar. "De lanche em lanche vou deixar meu carro novinho", brinca.

A promoção, que vale também

para a segunda franquía da Arby's, no Conjunto Nacional, começou no dia 21 de setembro e provocou um aumento de aproximadamente 5% nas vendas do sanduíche Combo. A média de venda diária passou de 437 para 485 lanches. "É incrível como a promoção teve uma resposta imediata", comemora o proprietário da franquía, Vicente Stevanato.

Para a MC Rodas, que tem filial na Asa Sul, o aumento foi bem maior. A média de visita diária passou de 40 para 60 carros. O acréscimo resultou até na contratação de um funcionário só para atender aos 20 clientes da promoção. "Quero que as pessoas sejam bem atendidas mesmo quando não estejam pagando pelo serviço. Hoje em dia os consumidores não se deixam enganar. Preciso ser verdadeiro para que eles sejam leais e voltem sempre", defende o proprietário da MC Rodas, Marcelo Castanho. A estratégia serve como atrativo: com o consumidor em sua loja fica mais fácil oferecer outros produtos e serviços.

Castanho amargava uma queda de até 40% nas vendas, se comparado setembro deste ano com o mesmo mês em 1997. Impedir que os clientes o abandonem também foi um dos motivos que o levou à parceria com a Arby's. Outra razão foi a necessidade de conquista de novos fregueses. O empresário cadastra todos os visitantes da loja. Cria uma ligação com eles, que, a partir de agora, vão receber em casa correspondência com outras promoções.

Segundo Castanho, pelo menos 20% dos clientes que chegam à MC Rodas por meio da Arby's pagaram por outro serviço. "Quem chega à 505 Norte é consumidor em potencial de todas as outras lojas da quadra. Estamos apenas aproveitando nosso endereço em comum", diz Stevanato. A promoção vai até o dia

30 de novembro, quando começa a segunda fase da parceria: quem fizer um balanceamento na MC Rodas ganha um lanche na Arby's.

NEGOCIAÇÃO

A rede de supermercados Extra iniciou na semana passada aquela que é anunciada como a maior promoção do ano: "No Extra R\$ 1 vale mais". Até o dia 31 deste mês, R\$ 1 pode valer até R\$ 229. A matemática do supermercado é a seguinte: a compra de uma mercadoria mais o pagamento de R\$ 1 vale um segundo produto. A maior oferta é comprar uma TV de 29 polegadas RCA por R\$ 758 (preço à vista) e, pagando mais R\$ 1, ganhar um videocassete Cinel de quatro cabeças (R\$ 229).

A promoção vale para 250 itens em todas as seções da loja. Uma geladeira Brastemp por R\$ 1.298, por exemplo, vale um microondas Panasonic (R\$ 198). A oferta é fruto de grandes negociações com os fornecedores e, com ela, a rede espera manter em seus hipermercados de todo o País a visita mensal de cinco milhões de consumidores.

Mas quem não tem produtos para "doar", oferece dinheiro mesmo: US\$ 1 mil por dia é o que a Mobitel está sorteando entre seus assinantes até o final do ano. Para participar, os clientes da Mobi em Brasília, Goiânia, São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Porto Alegre terão de estar com a mensalidade de seu *pager* em dia. Só em Brasília são cerca de 20

mil assinantes-concorrentes. "Buscamos um diferencial no mercado", diz o gerente-regional da Mobitel no DF, Bruno Borges.

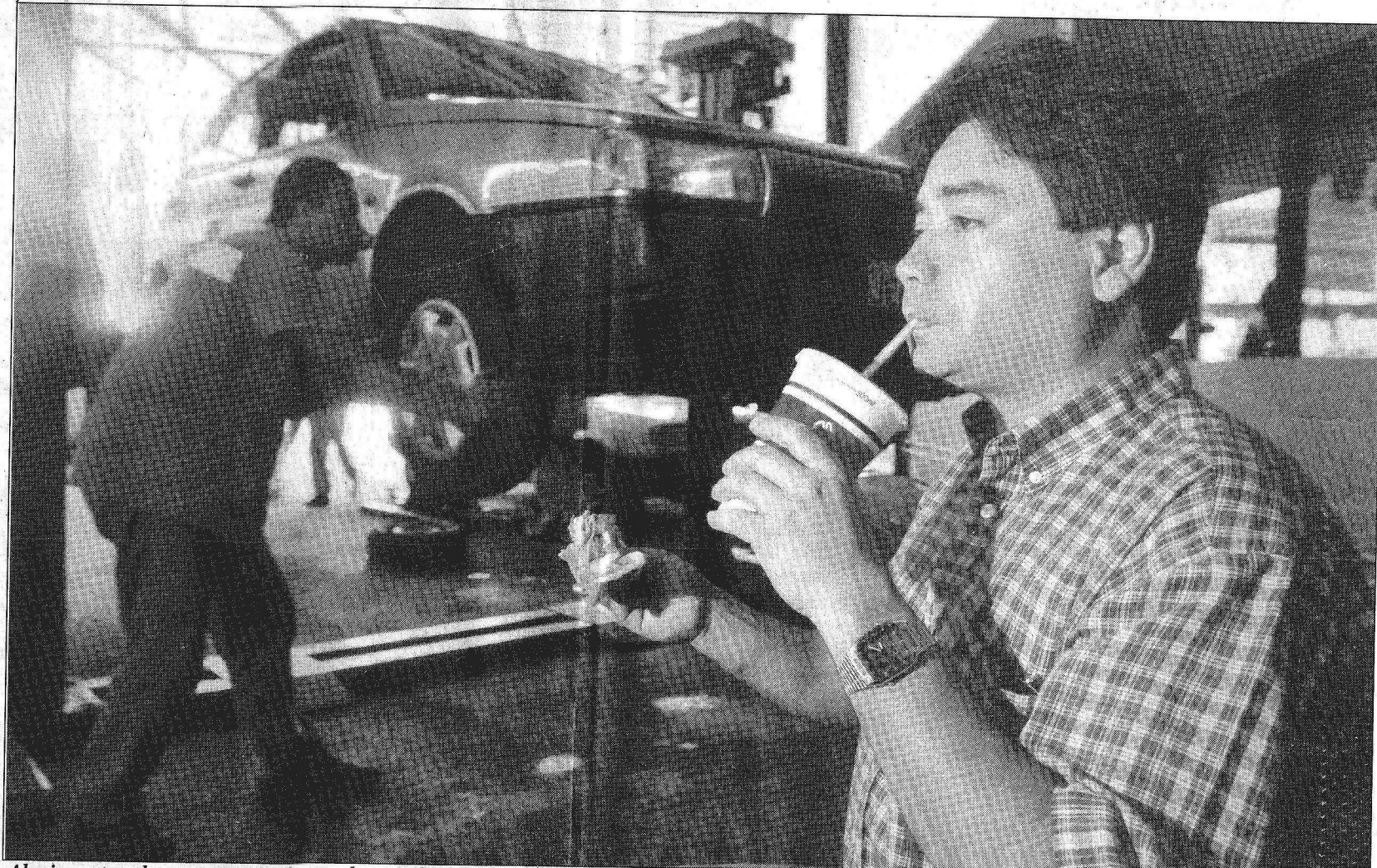
A rede de locadoras de vídeo Blockbuster, na W3 Norte, oferece R\$ 1 para quem devolver a fita com antecedência. A Blockbuster trabalha com prazo de 48 horas de empréstimo até para os lançamentos. O preço é salgado: R\$ 5,45 e R\$ 4,45 (só para filmes infantis), mas quem se apressar pode ganhar R\$ 1 de crédito para a próxima locação. "A promoção tem feito tanto sucesso que estava prevista para terminar esse mês, mas já estamos estudando o adiamento", diz o gerente Márcio Barros.

A promoção foi resultado de uma pesquisa que a locadora fez

com seus clientes em julho. Por meio de um questionário, eles reclamaram dos preços e alegaram que ficavam muito tempo com a fita de vídeo em casa.

O presidente da Federação do Comércio do DF (Fecomércio), Sérgio Koffes, avalia que as promoções são consequências da grande queda nas vendas. Para ele, os comerciantes estão no limite, não podem mais aumentar os prazos de pagamentos porque os juros estão altos e, nessa situação, usam a criatividade aumentar as vendas. "E a tendência é que muitas outras promoções sejam criadas até o Natal." Apesar das promoções, é sempre bom pesquisar os preços em outras lojas antes de fechar o negócio.

Joédison/Alves



Alexis gostou da promoção conjunta de uma lanchonete e uma loja especializada em rodas: "De lanche em lanche vou deixar meu carro novinho"