

ABERC NEWS

14ª Edição – 23/04/2015



Mersan chega a Salvador

Enquanto muitos empresários se queixam da retração do consumidor a Mersan, empresa do varejo de moda criada por Luiz Mercês e baseada em Feira de Santana, vai inaugurar até junho próximo sua primeira loja em Salvador, capital da Bahia.

A loja está sendo implantada no Salvador Shopping, no piso L1, ao lado da unidade do supermercado Bompreço. Na nova loja a Mersan quer brindar o público com o que há de mais diferenciado em matéria de atendimento e com os mais recentes lançamentos das grandes marcas de calçados, bolsas e acessórios.

Para isso, tem contado com o apoio irrestrito dos representantes comerciais associados à ABERC. O bom entrosamento entre Mersan e os associados da ABERC vem sendo construído há muito tempo.



Empresário Luiz Mercês (esq.) com Carlos Andrade, Presidente da Fecomércio Bahia.

Luiz Mercês e os membros de sua equipe de compras fazem questão de atender os representantes comerciais da ABERC com grande presteza e da forma mais atenciosa possível.

Além disso, a Mersan tem uma percepção aguçada sobre o nível de serviço prestado pelos representantes associados, fato que faz destes o principal canal de suprimento dos pontos de vendas da empresa. O representante comercial está presente fisicamente nas lojas, mantendo contato contínuo com gerentes e vendedores, aspecto que agiliza a tomada de decisões e a correção imediata de desvios que podem acontecer nas operações de compra e venda.

Com o novo empreendimento a ser inaugurado em Salvador não está sendo diferente. É certo que os clientes da Mersan encontrarão na nova unidade do Salvador Shopping os melhores lançamentos do Brasil em matéria de calçados, bolsas e acessórios.



ABERC NEWS

14ª Edição – 23/04/15



A saída é inovar

A retração do mercado está fazendo os empresários se reinventarem para avançar diante da nova realidade.

Um exemplo disso vem de uma grande marca de calçados femininos que tem lojas próprias. Ao invés de ficar esperando o cliente chegar na loja essa empresa resolveu fazer sua equipe levar os produtos aos clientes.

Para tanto, selecionou um grupo de senhoras (clientes atuais e novas clientes) e programou a realização de show rooms nas casas dessas pessoas mostrando e vendendo produtos para a dona da casa e suas amigas, que também são convidadas para o evento.



Quanto maior o número de amigas convidadas para cada show room, mais agrados e facilidades a empresa promove. A empresa dá brindes para a anfitriã e serve lanche para todas as convidadas presentes.

Em alguns meses a empresa espera aumentar a meta de faturamento em mais 10% em relação ao volume alcançado por suas lojas em Salvador.

Esta é apenas uma maneira de inovar na estratégia de vendas e com isso manter ou ampliar a participação de mercado das empresas em ambiente de restrição do consumo.

Conte para o Jornal ABERC News como você tem feito para renovar a maneira de atuar de sua empresa.

