

# ABERC NEWS

## 18ª Edição – 05/10/2015



### REGULARIZE A SITUAÇÃO DA LOJA COM O ICMS

Entre 3 de novembro e 18 de dezembro de 2015 ocorrerá a conciliação entre lojas e Secretaria da Fazenda da Bahia (Sefaz) para quitar débitos de ICMS com redução de multas e parcelamento em até 48 meses.

A tabela a ser usada prevê o seguinte escalonamento:

Pagamento a vista – redução de 85% da multa e dos acréscimos.

Parcelamento em 36 meses – redução de 60%.

Parcelamento em 48 meses – redução de 25%.



O projeto de lei foi enviado no final de setembro/2015 pelo Governo Estadual para a Assembleia Legislativa e visa facilitar a obtenção de regularidade fiscal pelas lojas, além de diminuir o passivo fiscal do Estado.

A ABERC firmou acordo com a Itap Consultoria Tributária para esclarecer os associados e os lojistas sobre como proceder para usufruir dos benefícios do Programa Concilia Bahia, sem perder o prazo de consulta que é muito curto.

Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (71-82284113) e pelo email [aberc2005@yahoo.com.br](mailto:aberc2005@yahoo.com.br).

# ABERC NEWS

## 18ª Edição – 05/10/15



### EVITE ERROS NA COMPOSIÇÃO DE VITRINES

A vitrine é o primeiro ponto de contato do cliente com a loja, desempenhando um papel relevante na motivação para fazer o cliente em potencial entrar e fechar uma compra.

Porém, muitos lojistas ainda não dão a devida importância a essa ferramenta e não se esmeram o suficiente na composição das vitrines, resultando na perda de vendas.

O ABERC News apresenta adiante alguns dos principais erros que os lojistas cometem ao compor as vitrines de suas lojas.

#### EXPOSIÇÃO

Expor na vitrine produtos que não tenha em estoque é um erro muito comum. Ocorre não somente por falta de atenção, mas também por falta de controle. Se o produto está zerado no estoque e está exposto na vitrine, a equipe tem que retirar o item da exposição.

### BLOQUEIO

Os produtos da vitrine não devem impedir que o interior da loja seja visto e percebido por quem está do lado de fora. Quando um cliente se aproxima da vitrine, ele não quer somente verificar os produtos expostos, quer ter uma noção da aparência do estabelecimento.

### IDENTIDADE

Os produtos expostos na vitrine devem dar uma indicação do que é a proposta, a identidade e o estilo da loja em termos de faixa de preço e tipo de produto comercializado. O lojista precisa definir que tipo de cliente quer atrair para sua loja ou a mensagem que se tenta passar através da composição de uma vitrine sairá equivocada e a indução do cliente deixa de existir.



# **ABERC NEWS**

## **18ª Edição – 05/10/15**



### **QUANTIDADE**

Vitrine com muito produto faz com que o cliente decida se quer ou não comprar ainda estando do lado de fora da loja. Perde-se a oportunidade de dialogar com o cliente e ajudar na sua escolha. Outro problema de vitrine que mostra muito produto é que muitas vezes isso confunde o cliente, devido à dificuldade de identificar entre tantas opções alguma que se encaixe nas suas preferências.

### **VISUALIZAÇÃO**

A altura de exposição dos itens expostos fora da faixa de visualização mais fácil. A faixa de exposição deve ficar entre 0,80 m e 1,80 m, que é o intervalo em que os olhos tem mais facilidade para captar e entender as imagens quando a pessoa está de pé.

### **MUDANÇAS**

Fazer alguma mudança na vitrine no mínimo 2 vezes por semana. O público na terça feira pode não ser o mesmo daquele que passa pela vitrine na sexta feira. Produtos que estão com boa margem de aceitação podem ser colocados em pontos destacados da vitrine.

Em resumo, quando for montar sua próxima vitrine lembre-se:

- **SÓ EXPONHA O QUE TEM NO ESTOQUE.**
  
- **VITRINE NÃO É BARREIRA. DEIXE O INTERIOR DA LOJA VISÍVEL.**
  
- **A VITRINE DEVE REFLETIR A IDENTIDADE E O ESTILO DA LOJA.**
  
- **DOSE A QUANTIDADE DE PRODUTO NA VITRINE – NEM MUITO, NEM POUCO.**
  
- **OS PRODUTOS EXPOSTOS DEVEM FICAR NO CAMPO DE VISÃO DO CLIENTE – 0,80 M A 1,80 M.**
  
- **DINAMIZE A EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS MUDANDO OS LAYOUTS DE VITRINE 2 VEZES POR SEMANA.**