

19 estratégias de marketing que os supermercados usam

Cada vez mais as empresas alimentícias e as redes de supermercados criam estratégias de marketing para que você acabe gastando mais durante suas compras. Hoje em dia, até mesmo aqueles mercadinhos, pequenos estabelecimentos, já entraram na onda e fazem de tudo para que você acabe caindo em tentação e mandando embora o seu precioso dinheiro.

Muitas vezes, nós não sabemos por que é que alguns alimentos estão sempre em alguns lugares estratégicos ou por que determinadas músicas sempre tocam nos estabelecimentos. Coincidência? De jeito nenhum. Confira com a gente 19 “truques” que os supermercados usam para atrair os consumidores e fazer com que suas compras aumentem consideravelmente.

01 — Os supermercados e as empresas de alimentos fazem a apresentação de seus produtos com um único objetivo: fazer você comprar mais comida para que você gaste mais dinheiro

Estas empresas constantemente pesquisam formas de "amansar" os compradores, exibindo seus produtos de forma a atrair seus olhares e fazer com que eles gastem mais.

02 — Eles colocam alimentos frescos e recém-saídos do forno logo na entrada

Frango assado, produtos de rotisserie, pães que acabaram de sair do forno... O cheiro vai fazer você salivar assim que você entrar pela porta do supermercado. Você não terá somente vontade de comprar esses alimentos, como também sua fome vai aumentar e, obviamente, você gastará mais.

03 — Eles querem que você compre os produtos saudáveis primeiro para, depois, te recompensar com "besteiras" nos outros corredores

Já parou para reparar que frutas, legumes e verduras estão normalmente no começo do supermercado? A estratégia é fazer você se sentir saudável para, depois, não ter peso na consciência ao dar-se de presente um chocolate ou algo assim.

04 — Toda a loja é projetada para que você possa passar por milhares de produtos que você não está pensando em comprar

É por isso que o seu pão ou leite estão em cantos escondidos, para que você possa pegar alguns refrigerantes e batatas fritas ao longo do caminho.

05 — As lojas de conveniência estocam os itens mais caros nos lugares mais prováveis de serem vistos

A maioria das pessoas tende a virar à direita nos corredores, por exemplo, então, as prateleiras do lado direito têm os produtos com maior preço nelas.

06 — Fabricantes de alimentos pagam "taxas de alocação" para pontos de prateleira. Os melhores lugares são aqueles que ficam ao nível dos olhos

Quando um determinado produto está sempre no mesmo lugar, principalmente naqueles onde você bate os olhos e logo vê, pode ter certeza que ele pagou um pouquinho a mais para o estabelecimento para estar ali.

07 — Alguns produtos estão estrategicamente colocados em prateleiras baixas

Você deve imaginar o motivo, não é? Para estar ao nível dos olhos das crianças, os maiores consumidores!

08 — Produtos com muitas variedades de sabores pagam mais espaço nas prateleiras e pela atenção do cliente

As diferenças reais entre os sabores são bem poucas se você reparar nos ingredientes, mas eles fazem uma enorme diferença. Por isso, as empresas acabam expondo todos eles da mesma forma e pagam mais por isso.

09 — As lojas gostam de sugerir alimentos

Bem, você está indo à loja para comprar um saco de batatas, mas... Espere um minuto. Aquele queijo cremoso parece combinar muito bem com elas. Então, por que não compra-lo também, não é? É exatamente isso que os supermercados fazem: influenciam você.

10 — A maioria das pessoas presta atenção no que está no final do corredor

Isso já foi comprovado, então as lojas colocam empilhados ali todos os produtos mais lucrativos, principalmente aqueles alimentos não saudáveis que são campeões de vendas, como salgadinhos, refrigerantes, chocolates, entre outros.

11 — Você nunca é capaz de percorrer somente metade do corredor

Já percebeu isso também? Ninguém anda pela metade do corredor. As lojas querem que você vá e volte por eles inúmeras vezes para poder gastar mais, pois vai achar algo "que precisa comprar" cada vez que passar por lá.

12 — Música lenta incentiva você a comprar

Um estudo descobriu que tocar música clássica em loja de vinhos faz com que os clientes comprem coisas mais caras. Assim, música lenta nos supermercados tem o mesmo efeito. Repare que não é incomum as lojas estarem com música ambiente, principalmente aquelas românticas dos anos 80.

13 — Alguns supermercados usam ladrilhos menores nas seções mais caras

Por quê? Eles "prendem" a roda dos carrinhos. Os ladrilhos maiores fazem as rodas se moverem mais rápido. É o que diz uma pesquisa do professor Alan Penn da University College, em Londres.

14 — Eles querem que você ache que está economizando ao comprar mais

É por isso que é sempre mais barato comprar embalagens maiores de alimentos. Porém, dessa forma, você estará consumindo porções maiores também. Por exemplo: por que comprar a embalagem maior de batatas fritas? Você precisa mesmo de mais alimento do que vem no pacote menor (que é mais barato)?

15 — A atração das "amostras grátis"

Esse tipo de brinde não só vai fazer você comprar o produto que está procurando como também fará com que você gaste com outros itens também. "Amostragem de qualquer item é um alto incentivo para aumentar a conveniência e a compra de determinados produtos", diz Stephen Nowlis, professor de marketing da Universidade Estadual do Arizona.

16 — Os "clubes de compras" não dão apenas descontos

Esse tipo de cartão fidelidade não oferece apenas os descontos para os clientes, mas também mostra aos varejistas todas as informações sobre os seus hábitos de compra.

17 — O consumo aumenta com o tamanho do carrinho

"Nós fizemos uma experiência com isso e, na verdade, o tamanho do carrinho é o tamanho da compra", disse o consultor de marketing Martin Lindstrom, em 2011. "Você acaba comprando 40% mais do que precisa. Os carrinhos quase dobraram de tamanho ao longo dos dois últimos anos".

18 — As saídas dos corredores são bem estreitas

Tudo isso para que as pessoas não abandonem os produtos no último minuto. Eles entulham todo tipo de produto no final do corredor para que você possa sair logo dali. Seja forte: se você não precisa dessas batatas, não compre!

19 — Doces e outras compras por impulso estão espalhados por todo lado

Você vai comprar biscoitos e lá estão os chocolates. Você vai pegar um iogurte e as balas te chamam. Os chicletes e doces estão até mesmo no caixa, no último minuto das suas compras. Essa estratégia é para que você se impulsione e compre aquilo que tanto resistiu durante todo o período.