

## Resumo - layout mercearia

Nesta videoaula vamos falar sobre um assunto muito importante pra você, empreendedor ou empreendedora que possui uma mercearia ou minimercado: como organizar o seu espaço pensando em vender mais e em deixar o seu cliente mais confortável dentro do seu negócio.

Para começar, é importante visualizar seu espaço total e quanto é necessário para cada parte do seu mercado. Geralmente a divisão é feita assim: 10% fica pra área de estoque, recebimento e manipulação dos alimentos, 20% é destinado às caixas e a área de saída, a maior parte, 70% vai para as gôndolas, corredores e prateleiras.

As gôndolas, corredores e prateleiras vão ocupar a maioria do espaço da sua mercearia, e é isso mesmo. Especialistas dizem que o ideal é que elas ocupem 70% da área total. Os corredores precisam ser amplos para que os clientes não se trombem e consigam ver os produtos. Por isso, observe a altura das prateleiras e gôndolas, o ideal é que elas não ultrapassem 1,90 m de altura. Veja também se é possível que dois clientes passem ao mesmo tempo no mesmo corredor.

O ideal é que a padaria ou açougue fiquem no fundo mercearia. Nesse espaço, mantenha sempre os pães, os doces e outros salgados, frescos e visíveis para atrair os clientes. Bem como as carnes frescas e bem organizadas. E é importante a padaria e o açougue fiquem no fundo, pois os clientes serão obrigados a passar por todos os outros produtos para chegar até o pãozinho ou a carne que desejam.

Reserve cerca de 10% do espaço para a área de estoque, recebimento e manipulação dos alimentos. E olha só, não esqueça de planejar o espaço pensando nas tarefas administrativas também, por exemplo naqueles momentos em que você tiver que fazer o controle do dia ou fazer recebimento de mercadorias. Nesses casos é importante que você não atrapalhe ou interrompa as compras de seus clientes. O ideal é pensar no horário de menor movimento para esse tipo de atividades.

Organizar as prateleiras da melhor forma também é algo que pode afetar suas vendas. Existem 3 principais tipos de organização de gôndolas que os especialistas indicam e, em todas elas, é importante que a marca do produto, bem como o preço, esteja visível para que o consumidor faça a escolha. No vídeo explicamos melhor, são elas: exposição vertical, horizontal e em blocos.

Uma outra estratégia é utilizar as pontas das gôndolas para vender mais. Nelas podem ser expostos os produtos com descontos, os produtos sazonais ou qualquer outro tipo de produto que esteja em promoção.

Não deixe de conferir essa aula e se aprofundar nessas dicas!

---

[WWW.ACADEMIAASSAI.COM.BR](http://WWW.ACADEMIAASSAI.COM.BR)

