



Juntou, virou presente!

A tendência dos kits presenteáveis são a próxima fronteira do varejo brasileiro.

Material técnico-científico
compilado por Fitas Progresso.

Em tempos de crise, o varejo tem que ser cada vez mais criativo para vender.

Inspirados por práticas já adotadas por grandes magazines no redor do mundo, comerciantes brasileiros começam a aderir à onda dos kits presenteáveis, na esperança de estimular um pouco mais os consumidores que entram em suas lojas à procura de boas ofertas.

A ideia é simples: trata-se de agrupar dois ou mais itens do estoque que possuam alguma sinergia entre si, embalar com materiais que sugiram tratar-se de um presente - como fitas, laços e papel celofane - e colocar num local bem visível da loja.

A prática - embasada no conceito Gifting que comentamos em nosso Informativo anterior - também disponível em nosso site -, tem sido adotada por diversos tipos de varejo, de farmácias a supermercados, de adegas a padarias, de loja de roupas a papelarias.

Em recente pesquisa pelas prateleiras em vários pontos do Brasil, pudemos encontrar uma infinidade de kits presenteáveis, que procuramos agora organizar no sentido de

servir de inspiração para que você também possa começar a tirar proveito do *Gifting* para fazer suas vendas reagirem e crescerem.



Soluções para dar um "cheirinho bom" podem se juntar no presente para comemorar a casa nova.



Um pedaço de fita de cetim, celofane e um cartãozinho. Pronto, virou presente!

Varejistas no embalo para presente!

Garrafa de Vinho + 2 Taças + 1 Saca-rolhas

Garrafa de Cerveja Artesanal + Canecão

DVD de Filme Clássico + Pipoca de Microondas

Barras de chocolate de diferentes sabores

Pincel de barba + Creme de barbear + After Shave

Pão Artesanal + Vidrinho de Sardela

Saquinhos de chá + Caneca + Torrões de açúcar

Cápsulas de Café + Paglia Italiana

Shampoo + Condicionador + Escova de Cabelo

Garrafa de Tequila + Saleiro

Torradinhas + Latinha de Patê

Charuto + Miniatura de Conhaque

Livro de Receitas + Colher de Pau

Jogo de papeis de carta + Envelopes + Spray de perfume

Caneta sofisticada + Caderninho de anotações

Aromatizador de ambiente + Sachê

Par de escovas de dente + Creme dental + Enxaguante bucal

Protetor solar infantil + Baldinho e pás para brincar na areia

Par de meias de inverno + Caneca para chocolate quente

Livro de Romance + Óculos de leitura feminino

Barra de sabonete + Saboneteira de louça

Vidro de Azeite + Sal do Himalaia

Vinho do Porto + Bombons de chocolate

Sais de banho + Patinho de borracha

Capinha de celular + Fone de ouvido

Tintura para cabelo + Espelhinho de mão

Fita é alma do negócio.

Para aproveitar a onda dos kits presenteáveis, um item que não pode faltar nas lojas é a **fita de cetim, voal ou gorgurão**.

Afinal, a fita é o elemento icônico mais associado ao ato de presentear. E todas as suas demais associações reforçam atributos de qualidade, mérito e diferenciação, tais como ocorre nas medalhas e nos diplomas.

Segundo o estudo “A influência da Embalagem no Comportamento de Compra de Presente” - apresentado no II Seminário Internacional de Estudos e Pesquisas em Consumo da PUC São Paulo, por Vanessa da Costa Romero e Olga Maria Coutinho Pépece – enfeites como laços, fitas e florais são atributos muito valorizados na identificação de uma embalagem de presente.



Presente para quem vai “juntar as escovas de dente”. Literalmente!



Quem vende cosméticos pode - e deve - abusar do uso de fitas para montar seus kits presenteáveis.



Barras de chocolate de diferentes sabores viram um presente de dar água na boca!

Funções percebidas numa embalagem de presente

Causa surpresa/curiosidade/expectativa

Impacta pela atratividade/beleza

Aumenta a valorização do conteúdo

Transmite encanto pelo olhar

Transmite sentimentos e preocupação para com o receptor

Muda o estado de ânimo da pessoa

Pode ser reaproveitada para outras ocasiões

Protege o presente

De fato, a fita é um elemento tão importante no varejo que algumas das mais importantes franquias do país já disponibilizam a seus franqueados fitas personalizadas com suas marcas, para que sejam utilizadas na montagem de kits presenteáveis e embalagens para presente.

E, para atender a essa demanda, a Fitas Progresso criou o serviço de e-commerce Brand Delivery, através do qual franqueados dessas marcas podem realizar, com toda a comodidade e a preços especialmente negociados, a encomenda de fitas personalizadas para utilizarem em suas lojas.



Com o uso de fitas, embalagens simples ganham um toque especial e viram presente.



A personalização das fitas é uma tendência que vem sendo adotada não só pelas mercas de produtos, como também do varejo.



Produtos sofisticados ficam ainda mais sofisticados quando reunidos num kit presenteável.

Sempre é tempo de presente.

Com crise ou sem crise, o brasileiro sempre tem por hábito presentear.

Seja nas datas comemorativas mais tradicionais, como Natal ou Dia das Mães, ou em momentos de celebração pessoal, como aniversários, batizados, casamentos e também em ocasiões sociais, como visitas, almoços e jantares à casa de amigos, presentear é sempre uma forma de demonstrar carinho e atenção.

A diferença pode estar simplesmente no valor do presente que se dá. E nesses tempos difíceis, um simples pedacinho de fita pode fazer uma enorme diferença, juntando itens simples como um pacotinho de torradas com um vidrinho de patê, um pacotinho de café com uma caneca, ou o que mais você possa imaginar.

Isso também se comprovou nas pesquisas exploratórias da própria Fitas Progresso: ao se comparar produtos em embalagens tradicionais com os mesmos em embalagens presenteáveis, identifica-se uma disposição do consumidor em pagar até 15% a mais por produtos com um pedaço de fita ou laço aplicado em sua embalagem.

Razões é que não faltam para que você comece a aplicar as técnicas de gifting na sua loja, apresentando os produtos que você vende de forma muito mais atraente, original e até divertida.

Certamente, a maior presente dessa estratégia será mesmo para as suas vendas.

Para saber mais ou como aplicar o Gifting no seu produto, converse com os especialistas da área de Fitas Progresso. Você pode acessá-los pelo site fitasprogresso.com.br, pelo e-mail vendas@fitasprogresso.com.br, ou ligando para +55 19 3476.8000.