

Arquiteta ensina a usar a arquitetura para atrair novos clientes

Atrair novos clientes e conservar os antigos é muito importante, principalmente nesse momento de crise. Pensando nisso, a arquiteta Marina Debasas ensina a usar a arquitetura para atrair novos clientes.

17/10/2016 13:27:48

A crise econômica pela qual o Brasil passa no momento tem afetado muito todo tipo de comércio, levando inclusive muitas lojas a fechar. Por isso, para atrair novos clientes e conservar os antigos, mostrar-se atualizado é bastante importante.

A arquiteta Marina Debasas, sócia do escritório Arquitetude e especialista em arquitetura comercial, comenta que um dos primeiros detalhes que o cliente percebe ao entrar numa loja é se ela parece estar atualizada. “E não se trata apenas dos produtos do comércio, os clientes estão cada vez mais exigentes com a aparência das lojas e se elas são funcionais e confortáveis”.

Um visual atual e moderno tende a mostrar que a marca se preocupa muito com a imagem que passa e, por isso, é fundamental buscar formas de não só apresentar produtos novos, mas também manter sua aparência em dia e de acordo com os anseios do público.

“Dar atenção especial às vitrines, móveis e expositores e estar sempre se renovando pode atrair clientes, pois eles percebem que, apesar do momento difícil, a marca se preocupa com as pessoas e seu bem-estar. Limpeza e organização também são muito importantes para o consumidor”, explica a arquiteta.

Mas é claro que, para que tudo funcione tão bem quanto na teoria, é importante uma boa arquitetura. “Criar uma vitrine com materiais fáceis de limpar e manequins de fácil manipulação ajuda muito a mantê-la arrumada e atualizada. Além disso, buscar por um mobiliário comercial que facilite a arrumação da loja é fundamental”, comenta Marina.

Além disso, criar um sistema de organização das mercadorias que facilite as vendas, tornando mais fácil encontrar as peças e agilizar os atendimentos pode fazer com que as vendas aumentem simplesmente porque os clientes passam a achar que a loja oferece mais rapidez e não o faz perder tempo.

“Cores interessantes, condizentes com público-alvo do comércio, assim como uma boa distribuição do espaço físico através de uma setorização eficiente fazem parte da arquitetura da loja e podem ajudar a atrair novos clientes. Por isso, sempre indico um projeto de arquitetura comercial sob medida para ajudar a melhorar as vendas do comércio”, conta Marina.

A arquiteta finaliza explicando que um projeto de arquitetura para loja feito sob medida atende muito melhor quem busca atrair novos clientes porque faz uma análise profunda de onde podem estar ocorrendo os problemas que levam os consumidores a não acessarem a loja.

“Para quem não quer ou pode gastar dinheiro, investir em um projeto de arquitetura comercial pode parecer um gasto desnecessário, mas deve ser encarado com um investimento que resulta na melhora das vendas, tendo em vista que todo mundo gosta de novidades, principalmente no comércio”, acrescenta Marina.