

MINI GUIA

Vem aí o carnaval!

Confira dicas para posicionar estrategicamente a sua farmácia.



O Carnaval já está quase aí, e essa época de festa e diversão é também momento de ótimas oportunidades de vendas para as farmácias. Com o aumento da demanda por produtos específicos, é importante que os gestores estejam preparados para aproveitar ao máximo essa sazonalidade e entender como se posicionar estrategicamente para tirar o melhor proveito da data.¹

1. preservativos e lubrificantes: aproveite o aumento da demanda

O Carnaval é um período em que as vendas de preservativos crescem significativamente. O aumento pode chegar a 20% durante a festividade. Além disso, também há uma maior procura por lubrificantes. Para aproveitar essa oportunidade e vender mais no Carnaval:^{1,2}



Destaque na gôndola: aumente a visibilidade dos preservativos, utilizando técnicas de cross-merchandising e posicionando-os em áreas estratégicas da farmácia, como a seção masculina, já que 80% das compras são feitas por homens.¹

Mix de produtos: ofereça uma variedade de opções, incluindo preservativos tradicionais, aqueles com sabores e aromas, e os ultrafinos, que estão em alta.¹

Promoções: crie kits com preços atrativos, como "leve 3 pague 2", para incentivar a compra em maior quantidade.¹

Decoração e Layout do PDV

A decoração da farmácia pode ser um diferencial para atrair os foliões, sendo possível criar um ambiente temático sem perder a seriedade do estabelecimento, e destaque produtos para farmácia no Carnaval com técnicas de exposição eficientes:²



Pontas de gôndola e cestos

expositores: utilize esses espaços para destacar produtos de Carnaval, como bebidas, esmaltes, maquiagens e preservativos. Mantenha os preços bem visíveis e sinalizados.²

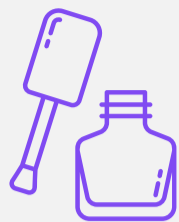
Checkout: explore o espaço próximo aos caixas com produtos de farmácia de consumo imediato, como água, energéticos e snacks.²

Frases temáticas: adicione frases divertidas e relacionadas ao Carnaval para chamar a atenção dos clientes, como "Não esqueça o essencial para a folia!" ou "Hidrate-se e brilhe no Carnaval!"²



2. Itens de perfumaria e beleza: aposte nas cores vibrantes

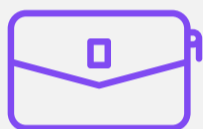
Carnaval é sinônimo de cores alegres e muito brilho. Para atrair os foliões, é indispensável oferecer um mix de produtos de farmácia que atendam às tendências da época: ¹



Esmaltes: Invista em cores cítricas e vibrantes, como pink, roxo, azul, laranja, amarelo e verde. Posicione-os na altura dos olhos e destaque promoções.¹



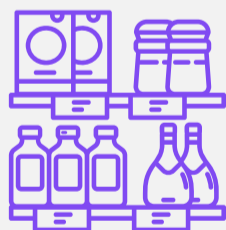
Maquiagem: Ofereça produtos como sombras com glitter, máscaras de cílios e batons.²



Kits de necessaire: Monte kits com sabonete, desodorante, protetor solar, esmaltes e maquiagens. Ofereça opções para homens e mulheres.²



Produtos masculinos: Gel para cabelo, desodorantes e cremes para barba também têm boa procura.²



Exposição: Treine sua equipe para indicar os produtos mais procurados e crie displays temáticos que chamem a atenção dos clientes.¹

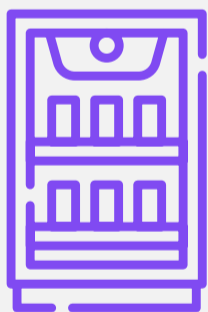
Dica extra!

Se sua farmácia está localizada em áreas com grande movimentação de foliões, considere **produtos descartáveis** expostos de maneira estratégica, como calcinhas, cuecas e funis urinários, que são práticas para quem está na rua.¹

3. Bebidas: hidratação é fundamental



Em meio à maratona de blocos e festas, a hidratação é inegociável. Aumente a oferta de bebidas como água mineral, isotônicos, chás gelados e energéticos: ¹



Geladeiras Expositoras

Mantenha as bebidas bem refrigeradas, pois muitos clientes buscam consumo imediato.¹



Degustações

Promova degustações de bebidas para atrair a atenção dos clientes.¹



Kits de Hidratação

Monte kits com água, isotônicos e energéticos, oferecendo preços especiais para combos.¹

Lembrando sempre que a comercialização de alimentos e bebidas deve respeitar as regulamentações estabelecidas na Resolução de Diretoria Colegiada (RDC) 44/09 e na Instrução Normativa (IN) 9/09.¹



4. Mix de Produtos em destaque

O verão e o Carnaval aumentam a demanda por produtos específicos, incluindo medicamentos. Destaque para os seguintes itens:²



Antitérmicos e analgésicos: Para febres e dores de cabeça, comuns em viagens e festas.²



Antiácidos e laxantes: Para indisposição estomacal e prisão de ventre.



Medicamentos para náuseas, vômitos e diarreias: Essenciais para quadros virais ou intoxicações.²



Kits de primeiros socorros: Inclua itens como termômetro, soro caseiro, curativos, gaze, esparadrapo e pinça.²



Protetor solar e repelente: Indispensáveis para quem vai curtir o Carnaval ao ar livre.²

Também é necessário pensar em produtos de farmácia básicos para quem viaja com crianças, como: termômetro; loção ou creme para picadas de inseto, ou queimaduras de sol; água oxigenada para limpeza de cortes e machucados; e curativos adesivos.²

Não deixe de aproveitar a sazonalidade para investir em um bom posicionamento para a sua farmácia durante o Carnaval. Invista em um mix de produtos bem selecionados, uma exposição estratégica e ações promocionais atrativas. Planeje-se com antecedência, capriche na ambientação e aproveite ao máximo a folia!

Fontes

1. Guia da Farmácia. (s.d.). Carnaval: bloco de oportunidades para farmácia. Disponível em: <https://guiadafarmacia.com.br/materia/carnaval-bloco-de-oportunidades-para-farmacia/>
2. Guia da Farmácia. (s.d.). Como organizar o ponto de venda para o carnaval. Disponível em: <https://guiadafarmacia.com.br/como-organizar-o-ponto-de-venda-para-o-carnaval/>



eurofarma.com.br/papo-de-farmacia