CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Guia do Lojista

Como vender proteção da pele
na sua loja de tintas

A sua loja vende tinta.
Agora pode vender proteção
para quem pinta.

Porque esta categoria faz sentido na sua loja

O pintor profissional já está na sua loja e já tem a necessidade. Falta-lhe ver o produto e ouvir uma pergunta ao balcão.

- **Exposição diária.** Quem pinta lida com tintas, primários, vernizes, diluentes, massas, poeiras de lixagem e lavagens frequentes das mãos.
- **Venda cruzada natural.** O cliente entra para comprar tinta, rolos e diluente. Sai também com o que precisa para proteger e limpar as mãos.
- **Recompra.** São produtos de consumo diário. Quem gosta volta a comprar, e volta à sua loja.
- **Diferenciação.** A sua loja passa a responder a uma necessidade real do cliente profissional, e não só a vender tinta.
- **Pouco espaço.** Um expositor pequeno junto ao balcão chega para começar.

> **Quem protege paredes também protege as mãos.**

O sistema em 3 passos

Uma lógica simples, fácil de explicar ao balcão e de expor na prateleira: **antes protege, no fim limpa, depois recupera.**

1

ANTES

Proteger

Aplicar um creme de proteção antes de começar o trabalho. Ajuda a proteger a pele e facilita a limpeza no fim do dia.

Exemplos da gama: PHYSIODERM DUALIN®, SANSIBON®

2

NO FIM

Limpar sem agredir

Retirar tinta, verniz, cola ou massa com um produto de limpeza feito para sujidade intensa. Nunca com diluente ou solvente.

Exemplos da gama: RAPITUFF®, CONTRA COLOR®, TOPSCRUB®

3

DEPOIS

Recuperar

Aplicar um creme de cuidado no fim do dia de trabalho, para a pele recuperar até ao dia seguinte.

Exemplos da gama: CUREA, PHYSIODERM® CREME

Importante: o creme de proteção complementa as luvas, não as substitui. O sortido final é definido com cada loja no momento da adesão.

Ao balcão: vender em 30 segundos

A PERGUNTA QUE VENDE

«Já tem produto adequado para limpar as mãos no fim do trabalho?»

Onde expor

- Junto ao balcão ou à caixa, onde o cliente espera.
- Ao lado da máquina de afinação de cor.
- Junto aos diluentes, solventes e decapantes.

Três erros a evitar

- Produto escondido numa prateleira de fundo.
- Preço que não se vê.
- Equipa que não faz a pergunta.

O que nunca dizer ao cliente

- Que o produto cura ou trata problemas de pele.
- Que substitui as luvas ou outro equipamento de proteção.
- Que é obrigatório por lei.

Se o cliente tiver irritação ou gretas que não passam, a recomendação é falar com o médico ou com a medicina do trabalho.

Como aderir à rede

1 **Inscrição**
Preencheu o formulário e recebeu este guia. Está feito.

2 **Visita**
Um comercial da sua zona contacta-o para conhecer a loja.

3 **Instalação e formação**
Expositor no sítio certo e 15 minutos de formação para a equipa.

4 **Acompanhamento**
Contacto aos 15, 30, 60 e 90 dias e reposição simples.

O que a sua loja recebe

- Expositor e materiais de balcão.
- Formação rápida para a equipa.
- **Kit completo de conteúdos para as suas redes sociais**: publicações, stories, vídeos e modelos editáveis. Chega ao seu email uma semana depois da inscrição.
- Acompanhamento e reposição.

FALE COM A RESPONSÁVEL DA REDE

Cláudia Ferreira
Telemóvel: 911 952 077
Email: cpferreira@tecniquitel.pt