

Concorrência é a "alma" das ruas de comércio especializado, dizem consultores e lojistas

Afonso Ferreira



Luminárias, noivas, instrumentos musicais e eletrônicos; há ruas para todo tipo de comércio

Na cidade de São Paulo são famosas as ruas de comércio especializado, aquelas que possuem muitas lojas ou estabelecimentos do mesmo segmento. Quem está à procura de um vestido de noiva, corre para a São Caetano. Precisa de lustres ou luminárias, na Consolação tem. Antiguidades, é na Cardeal Arcoverde.

Mas atuar lado a lado com o "inimigo" não seria nocivo para as vendas? Especialistas afirmam que ser vizinho da concorrência beneficia os consumidores e, por consequência, também os lojistas. Isso porque a grande variedade de lojas do mesmo ramo tão próximas facilita a pesquisa por produtos e atrai consumidores de todas as regiões da cidade e até do país.

Para o professor da Escola de Administração de Empresas da FGV Maurício Morgado, a grande concentração de estabelecimentos de um mesmo ramo dá força para as ruas de comércio especializado serem lembradas pelos consumidores. "As lojas não precisam fazer publicidade, pois as pessoas sabem que elas existem naquela região."

O professor diz que os comércios situados em bairros afastados dos concorrentes precisam lembrar sua existência o tempo todo para os consumidores. "As lojas fora da região consagrada precisam investir em publicidade para não serem esquecidas."

Estar entre os concorrentes, porém, não é garantia de que o negócio será bem-sucedido. Os preços ficam mais competitivos e os empresários precisam, cada vez mais, buscar um diferencial para seus produtos. Em meio a tantas opções, o consumidor tem mais facilidade para comparar os estabelecimentos visitados e o empresário precisa se destacar. "O visual tem de chamar a atenção desde o letreiro na entrada até a organização dos produtos na vitrine e no interior da loja."

Conheça ruas de comércio especializado em São Paulo

Clique nos pontos destacados no mapa para conferir algumas das áreas de comércio especializado mais famosas

Outras variáveis ajudam a conquistar clientes, como preço, qualidade do produto e o aspecto visual, incluindo a aparência dos profissionais, afirma o coordenador do MBA em Gestão de Marcas da Trevisan Escola de Negócios, Marcos Hiller. “Vale a pena checar até se as unhas da vendedora estão descascadas.”

Hiller aponta o atendimento como o principal atraente de um comércio. Para ele, os funcionários devem ser bem treinados, educados, atenciosos e preocupados em resolver os problemas do consumidor. “Se uma loja é maravilhosa, mas o atendimento é ruim, o cliente não vai voltar.”

Concorrência é a alma da Rua das Noivas

A rua São Caetano, na Luz, é conhecida como a “rua das noivas”, por causa da grande concentração de lojas especializadas em vestidos e artigos para casamentos. O proprietário da loja Casa da Noiva, Márcio Casablanca, diz que a concorrência na região é benéfica. “É a ‘alma’ da rua São Caetano, obriga a todos a estar sempre atualizados com as últimas tendências do mercado e aprimorando os seus serviços.”

Segundo Casablanca, a loja foi inaugurada na década de 80, quando já existia concorrência na região. Mesmo assim, a fama do local e o acesso facilitado motivaram a vinda dele para a rua das noivas. “Este é um endereço tradicional na cidade. É seguro, de fácil acesso aos clientes e com inúmeros estacionamentos próximos.”

Aluguel é mais caro em regiões mais atrativas

Ricardo Fernandes Miguel é proprietário da loja Estiluz, na rua da Consolação, no Centro, famosa pela variedade de artigos para iluminação. Ele diz que precisa se diferenciar de seus concorrentes para atender melhor os consumidores que vêm de outras regiões do Brasil à procura destas mercadorias. “Busco sempre vender um produto moderno e diferenciado no design e no material.”

Por estar na região central, o lojista reconhece que o valor gasto com aluguel e condomínio do imóvel é elevado, mas não pensa em mudar de endereço. “A loja tem quase dez anos. É difícil começar em outro lugar, mesmo com despesas menores.”