Domingo mais longo
Viviane Faver

Domingo é o dia da família mas, em alguns shopping centers, pode ser também dia de ir às compras. Por isso, o NorteShopping, na Zona Norte do Rio, ampliou o horário de funcionamento dominical, passando a abrir às 13h. Segundo a administração do shopping, a iniciativa elevou o domingo à segundo posição entre os dias de melhor venda. A moda, porém, ainda não se espalhou para os outros centros de compras da cidade. Isso porque a localização do shopping e o perfil do público consumidor podem ser determinantes no sucesso do horário estendido.

Segundo o consultor Celso Binotto, da Consultoria Prana, em Minas Gerais, a medida pode ajudar a aumentar as vendas, mas cuidados devem ser tomados. “O segmento da loja tem que ser levado em conta. O comerciante deve averiguar se o seu público freqüenta o shopping no final de semana”, conta.

A localização também é muito importante. “Quando o lugar é sofisticado, ou tem lojas sofisticadas, geralmente não vale a pena abrir aos domingos, porque esse tipo de público não é o que enche os shoppings no final de semana. Já se for em um lugar onde o shopping é também área de lazer, a estratégia tem tudo para dar certo”, explica Binotto.

Lazer

Esse é o caso do NorteShopping, que está numa área longe das praias e carente de áreas de lazer. O centro de compras, administrado pelo grupo BrMalls, foi pioneiro no Rio em abrir as lojas mais cedo aos domingos. A estratégia começou há três domingos, em 31 de agosto, e, de acordo com o superintendente do shopping, Eduardo Diniz, o resultado é positivo. “O fluxo de carros aumentou em 33%, comparado ao período entre março e julho deste ano. No dia 31, entre 12h e 15h, 15 mil pessoas passaram pelo shopping”, comenta Diniz.

Segundo o superintendente, a idéia surgiu da conversa entre administração e lojistas. “Chamamos a associação dos lojistas para mostrar para eles nossa idéia, que foi aprovada. Aproveitamos o conceito de conveniência associado ao domingo, que junta a família com lazer e, conseqüentemente, aumenta as vendas”, conta.

Julio Dahis, presidente da Associação de Lojistas do NorteShopping e dono da rede de lojas de moda feminina Enjoy, conta que a idéia foi aprovada de imediato em assembléia. “O objetivo é aproveitar aquelas pessoas que vão almoçar, já que a praça de alimentação abre às 12h, e conseguir aumentar as vendas por impulso. Duas horas a mais possibilitam mais vendas e lucro para o comércio. Está dando tão certo que a Enjoy já teve crescimento de 30% nas vendas de domingo no NorteShopping”, diz Dahis, cuja marca está em 47 pontos-de-venda pelo Brasil.

A rede In+Up, com nove lojas no Rio, também está tendo saldo positivo. “Já é o segundo dia que mais vende por hora da semana. O primeiro é sábado. Em comparação aos domingos anteriores, antes da modificação, as vendas aumentaram bastante”, conta o empresário Roberto Levacov, dono da In+Up.

Para Lavacov, o domingo é dia das famílias. “O cliente vai fazer compras junto da família e fica horas dentro da loja até escolher o que vai comprar. O horário estendido também atrai o trabalhador que só folga aos domingos.”

Zona sul

O Shopping Leblon, na Zona Sul do Rio, administrado pela Aliansce, também estendeu o horário de funcionamento nos fins de semana, mas de forma diferente. Em vez de abrir mais cedo aos domingos, passou a manter a praça de alimentação aberta até 1h da manhã, às sextas-feiras e aos sábados.

De acordo com a superintendente do Shopping Leblon, Monica Orcidi, não há necessidade de abrir mais cedo aos domingos, por causa da localização. “A maioria de nossos clientes começa a chegar depois das 15h mesmo, devido à praia e aos outros tipos de atividades de lazer que o bairro e os arredores oferecem. Em compensação, estamos estendendo o horário da praça de alimentação até 1h da manhã, às sextas e aos sábados, devido ao grande movimento noturno”, conta.

Leia mais:

Gastos adicionais compensam

A estratégia de abrir mais cedo aos domingos acarretou poucos custos adicionais, segundo comerciantes que aprovaram o funcionamento das lojas a partir das 13h no NorteShopping, na Zona Norte do Rio. O maior investimento é na mão-de-obra. Para Julio Dahis, presidente da Associação de Lojistas do NorteShopping e dono da rede de lojas de moda feminina Enjoy, o investimento compensa.

“Para os funcionários, é pago um percentual a mais. Por enquanto, os gastos da loja estão sendo muito pequenos em relação ao lucro obtido. Estou percebendo que o resultado positivo está crescendo a cada domingo”, explica.

Carlos Américo, responsável pela negociação do Sindicato dos Empregados no Comércio do Rio de Janeiro, diz que o sindicato já possuía um acordo de trabalho de 7h20min. “O que muitos não sabiam é que esse acordo englobava o domingo, desde que se pague 1h20min com adicional e o funcionário tenha uma hora de almoço”, conta.

Em alguns casos, pode ser necessário contratar mais vendedores. “Por causa da adição de mais horas no trabalho tive que contratar mais gente para equipe”, explica Roberto Levacov, dono da In+Up.

Fonte: Jornal do Commercio, Rio de Janeiro, 17 set. 2008, Seudinheiro, p. B-18.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.