

Livrarias pequenas mantêm espaço

Juliana Portugal

A concorrência com as grandes não é fácil, mas há diferenciais, como o contato informal com os clientes.

O crescimento das grandes redes de livrarias é notável em todo o País. Entretanto, os pequenos e médios estabelecimentos continuam existindo e se esforçam para manter-se vivos no mercado e garantir sua clientela cativa. "Ainda há espaço para as pequenas e quem vai conquistá-lo são os próprios empresários, por meio de um diferencial ou se especializando em algum tema", afirma o consultor de Marketing do Sebrae-SP Wlamir Bello.

Em todo o Brasil são mais de 2.700 livrarias, a maioria concentrada nos grandes centros. As pequenas e médias representam 70% desse número e movimentam anualmente R\$ 1 bilhão, segundo a Associação Nacional de Livrarias.

Acervo mínimo recomendado é de 15 mil exemplares

De acordo com o presidente da Associação, Vítor Tavares, a livraria física ainda é o principal canal de vendas de livros, com 50% do movimento. No entanto, para que as pequenas não sofram com a concorrência acirrada das grandes, Tavares enumera quesitos fundamentais. Um deles é o acervo, que, segundo ele, precisa estar sempre atualizado e ter no mínimo 15 mil exemplares, o equivalente a 8 mil títulos.

Ele dá ainda dicas de outros itens que também fazem a diferença: "Bom atendimento, fazer entregas como cortesia na região e manter contato com escolas e centros culturais."

CONTATO ESTREITO

Há pouco mais de dois anos, Paulo Sérgio Genovez é um dos sócios da Livraria Sobrado, localizada na região de Moema, zona sul de São Paulo. Ele acredita que o público que frequenta a livraria não vá até lá somente à procura de alguma obra, pois, por tratar-se de uma livraria de bairro, o contato com o cliente é mais estreito. "Uma das vantagens da livraria de bairro é o fato de poder conhecer os clientes pelo nome." Ele cita casos de pessoas que aparecem todos os dias, nem que seja apenas para tomar um café.

Para diferenciar o lugar, que tem cerca de 30 mil títulos, ele integrou a livraria com um café e colocou várias poltronas em toda a área, para que o cliente possa sentar e ler.

Outro diferencial são os eventos organizados, alguns deles gratuitos. A iniciativa ajuda a aumentar a circulação de pessoas no estabelecimento. Num dia comum, diz Genovez, passam pela loja cerca de cem pessoas, mas quando há eventos podem chegar a 500. As ações têm apresentado resultados, já que as vendas atingem 2 mil livros por mês. "A meta é dobrar e continuar a crescer", afirma Genovez.

Martha Helena Araújo Ferreira é dona da Livraria Contexto, uma empresa familiar que existe há mais de 30 anos. O negócio passou por algumas mudanças ao longo desse tempo, entre elas de endereço. No início ficava no Jardins. Hoje, está localizada no bairro da Aclimação, zona sul da capital paulista.

Na região há várias grandes livrarias e concorrer com elas não é tarefa fácil. "Ter uma ao lado da outra não funciona para a livraria, como no caso dos restaurantes." Martha diz que há dificuldades em manter a clientela com os descontos que as megastores podem dar. Mas conta com uma parcela fiel de consumidores: "Sempre há clientes que vêm porque podem conversar com quem entende dos livros."

ONDE ESTÃO

REGIÃO	%
Sudeste	53
Sul	15
Nordeste	20
Norte	5
Centro-Oeste	4
Distrito Federal	3

NÚMEROS

2.700 livrarias

em todo o Brasil

70 % são

pequenas e médias

R\$ 1 bi é o valor

que as pequenas e médias movimentam

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 5 out. 2008, Oportunidades, p. Co 4.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais