

Farmácias pequenas investem em propaganda para concorrer com as grandes no Rio

Andréa Machado



Lucas Adílio é gerente da Drogaria Atração, no Méier, que aposta em folhetos para fidelizar a clientela. Foto: Jeferson Ribeiro / Extra

Remédio, xampu, sabonete, esmalte, tintura de cabelo, fralda... A lista de produtos presentes nos encartes das farmácias é extensa. E são os folhetos que têm ajudado a tornar os clientes fiéis e aumentar as vendas. Nas drogarias menores — as chamadas farmácias de bairro — os prospectos são peças importantes na divulgação e ajudam a disputar os fregueses com as grandes redes.

Em média, os encartes são produzidos de dois em dois meses. E, sempre que são lançados, estimulam as vendas.

— Sentimos logo o aumento das vendas quando lançamos um novo encarte. As pessoas usam o folheto para pedir a entrega em casa. Por sermos uma farmácia de bairro, focamos nossa divulgação nos encartes — conta Carlos Eduardo Lopes, de 26 anos, gerente da Drogarias Tambaú, no Centro do Rio.

Professor da ESPM, Ricardo Scaroni diz que esse tipo de divulgação é muito positivo para as pequenas lojas porque, mesmo não tendo o melhor preço, elas ficam gravadas na cabeça do cliente:

— Ela passa a ser escolhida pela conveniência de ser perto de casa, mesmo que não tenha preços tão menores. Neste caso, a dica é tentar fugir de produtos que obviamente os grandes lojistas têm boa margem de negociação.

Pequenas cobrem preços das grandes

Na disputa das farmácias pelo cliente, quem sai ganhando é o freguês, que consegue economizar na compra dos produtos anunciados nos encartes. Assim como muitos supermercados, as drogarias costumam cobrir preços da concorrência para tornar a clientela fiel.

A aposentada Otacira Bello, de 72 anos, fica de olho nos folhetos para pagar menos. Para ela, as farmácias de bairro sempre têm muitas e boas promoções.

—Negocio os preços com os vendedores. Os encartes são importantes, porque a gente tem como comparar e ver qual é a melhor opção. E nem sempre a grande farmácia tem o menor preço — explica.

A dona de casa Marinete Costa, de 46 anos, acha que os encartes facilitam a vida do consumidor:

— A diferença de preços é grande de uma loja para a outra, e o fato de ter os encartes ajuda bastante. Com o folheto, eu já sei os produtos que a farmácia oferece e venho direto nela para comprar o que está mais em conta.

Drogaria 24 horas é difícil de achar

Quem precisa de um remédio durante a madrugada corre o risco de ficar sem ele, se não tiver disposição para rodar a cidade à procura de uma farmácia que funcione 24 horas. Uma pesquisa feita pelo EXTRA mostra que pouquíssimas redes mantêm unidades abertas pela madrugada. Tamoio, Atual, Venâncio, Raia e Drogasil, por exemplo, são algumas que não oferecem atendimento ininterrupto no Rio, enquanto a Drogaria Pacheco tem lojas abertas em bairros como Penha, Realengo, Tijuca, Jardim Botânico e Catete.

Consultor jurídico da Associação do Comércio Farmacêutico do Estado do Rio (Ascoferj), Gustavo Semblano explica que não há nenhuma lei que obrigue as redes a abrirem por 24 horas:

— A Lei federal 5.991 diz que toda farmácia tem que ter um farmacêutico em horário integral, e isso traz um custo gigantesco. E as poucas que estão abertas 24 horas funcionam apenas com uma janelinha.

Fonte: Extra [Portal]. Disponível em:

<<http://extra.globo.com/noticias/economia/farmacias-pequenas-investem-em-propaganda-para-concorrer-com-as-grandes-no-rio-8628034.html>>. Acesso em: 10 jun. 2013.