

Black Friday muda rotina do comércio

Com descontos, lojas alteram os horários hoje para atrair clientes

DA REDAÇÃO

O dia hoje promete ser de descontos e ofertas incríveis durante a *Black Friday*, com horários especiais em algumas lojas. A empolgação atrás de ótimos preços era tanta que, ontem à noite, havia estabelecimento fechado já com fila na porta. Mas é preciso ter atenção!

A diarista Maria Alves dos Santos, de 66 anos, ficou com a neta Rayane Marques Marcolino, de 11, das 20h30 até a meia-noite em frente a uma loja no Gonzaga. “Viemos cedo com medo de fila. Meu genro desistiu por conta do frio, mas ficamos para ver o que tem de bom”, disse a avó.

Já a garota sabia o que queria. “Quero o light stick, que é tipo um pirulito que acende, da banda BTS. Ele serve para usar quando eu estiver em shows”.

HORÁRIOS ESPECIAIS

O Litoral Plaza, em Praia Grande, terá horário ampliado hoje, das 6 à 1h. Com descontos de até

VEJA OS CUIDADOS

Atendimento

- Equipes do Procon-Santos estarão nas ruas para inspecionar o comércio do Centro, Gonzaga, Boqueirão e Aparecida. Uma unidade móvel na entrada principal do Praiamar Shopping, das 10 às 16h, dará suporte aos consumidores
- Já o Procon de Praia Grande orienta a população nos terminais rodoviários Tude Bastos e Tatício, hoje, das 8h30 às 16h

Dicas

- Especialistas dizem que é fundamental checar o histórico de preço para saber se o produto realmente está barato
- Nada de comprar em lojas não recomendadas ou que você não conheça. Procure ao menos a

indicação de um amigo

- Evite pagar com boleto e depósito. O cartão de crédito ainda é a maneira mais ágil de confirmar o pagamento. Principalmente se não tiver certeza sobre a reputação da loja
- Não clique em links enviados pelo WhatsApp com dicas de ótimas ofertas. O mensageiro pode ser usado para distribuir páginas falsas que acabam roubando seus dados
- Segure o impulso de comprar algo apenas por estar com um ótimo valor. Isso evitará o seu endividamento. Antes de sair às compras, faça uma lista do que realmente precisa para não fugir do foco. Usar os nomes dos produtos em alertas de preços pela internet são uma boa saída

70% em produtos e condições facilitadas de pagamentos, a expectativa é de 220 mil pessoas circulando até domingo.

“O horário ampliado permite que todos os consumidores tenham maior flexibilidade e possam realizar as

compras com tranquilidade no shopping”, explicou a gerente de marketing do Litoral, Jannine Bastos.

Nos supermercados, também há horário especial. As lojas Assaí e Pão de Açúcar abrem às 6h e fecham no horário padrão.



ALEXSANDER FERRAZ

Algumas lojas estão com tudo pronto para abrir mais cedo e receber os clientes com diversas ofertas



VANESSA RODRIGUES

Ontem à noite, Maria Alves e neta Rayane faziam plantão no Gonzaga

CUIDADOS

Segundo especialistas em direito do consumidor, é bom tomar cuidado com os preços para não levar gato por lebre. “Há itens dados como remarcados. Só que, na prática, não é exatamente isso”, diz o advogado Pablo Machado.

Uma maneira de evitar desgastes e arrependimentos é não se deixar levar por impulso, alerta a psicóloga Thaynara Sampaio. “Antes de comprar algo por considerar barato, questione se precisa daquilo e se é uma prioridade”.



SÍLVIO LUIZ

Baratella defende um maior comprometimento e noção do mercado

Especialista orienta profissionais de vendas

■ Festas, *Black Friday* e dinheiro no bolso. A conjunção desses fatores resulta em oportunidades, principalmente para o comércio, segmento que mais contrata profissionais com carteira assinada no País. O setor também tem por hábito investir em mão de obra temporária nessa época do ano.

Para se destacar no mercado, bater a concorrência e quem sabe agarrar a oportunidade de um emprego, o vendedor deve se destacar. Como fazer isso? O mentor e acelerador de

vendas Marcelo Baratella dá algumas dicas.

Segundo ele, é fundamental sair da zona de conforto, se sentir como “dono do negócio”, possuir conhecimento dos produtos vendidos, administrar bem o tempo, ter foco e praticar a “escuta ativa”.

Ele explica o termo: “O profissional deve se fazer uma primeira pergunta: será que eu compraria de mim? Vender é ajudar o outro a tomar decisões que sejam boas para ele”.

Baratella conta ter percebido que os profissio-

nais, em vez de venderem, estão se defendendo. “Com isso se fica cego, surdo e mudo perante o outro lado. A dica é sempre nos colocarmos no lugar do outro para enxergarmos os fatos e colocarmos argumentos que vão resolver a vida do cliente”.

MUDANÇAS

O mentor e acelerador de vendas afirma que o mercado está em constante movimento. “É uma profissão muito mutante. Hoje temos o uso da tecnologia, mudanças nos proces-

sos, em como pensam os consumidores e a forma que as pessoas recebem a informação”.

Baratella destaca que os profissionais não podem parar de entender as mudanças e devem se incorporar a elas. “A tal da zona de conforto nos envolve, é gostosa. Afinal, já sei como o cliente se comporta. Mas, depois (que perde para a concorrência), fala: poxa era meu cliente. Eu pergunto para muitos vendedores: compraram o CNPJ do cliente? Então, ele não é seu, está seu”.