

Las ofertas de verano apuntan a la venta de bebidas y helados

Los formatos individuales son los más solicitados en ambos productos, pero también hay que disponer de tamaño familiar, porque por volumen resulta más económico.

Juan Pablo Ernst

Ofrecer al cliente una amplia variedad de marcas, tamaños, formatos y precios resulta esencial cuando hablamos de productos tan asociados al verano como son las bebidas y los helados. Y, en el caso de las primeras, "casi nadie compra solo una bebida", asegura Marcelo Ortiz, director de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Bernardo O'Higgins. "En estas fechas en que la gente sale a capear el calor a plazas y lugares abiertos, comprarán junto a las bebidas, vasos, pan y otros productos. Idealmente, el almacenero debería tener una variedad de alimentos preparados para consumo rápido y económico, como sándwiches envasados o



bien rotulados, empanadas, pastelitos y otros para acompañar la bebida", complementa. Sin dudar plantea que "el verano es el fuerte de los líquidos, y el comerciante debe tener todos los tipos con énfasis a lo individual, incluso marcas baratas para ayudar al bolsillo de las personas. Idealmente debe tener bebidas individuales bien heladas, que son el fuerte de consumo y atracción para vender otras cosas", complementa. Y detalla que en el verano los formatos que tienen mejor salida son "los envases pequeños, en botellas plásticas desechables y en lata, ya que se toman en el

momento y son de fácil transporte. También es aconsejable tener tetras y jugos en sachet para los más pequeños". Marcelo Ortiz recuerda que en Chile, "tenemos una increíble oferta y gran variedad de productos, y no pueden faltar los con y sin azúcar. Y si se quiere mostrar como un almacén preocupado por el medio ambiente y diferenciar de la competencia, hay que ofrecer retornables, que si bien quitan más espacio, pueden generar una buena imagen al público".

Helados también

Además de las bebidas en sus distintos tamaños y pre-

cios, el docente de la UBO apunta que "los helados son los preferidos para grandes y chicos, y es un foco de atracción de compra segura en temporada de calor. Otorga un buen margen de ganancia y generalmente quien los compra llevará algo más. No tenerlos es un gran error, ya que la gente arrasa con este producto que es transversal a todas las edades". Y como en la variedad está el gusto, Ortiz deja en claro que "en meses de calor lo ideal es tener distintos formatos y, por supuesto, precios económicos. Los helados individuales son el fuerte de los negocios y almacenes de barrio, porque los

grandes supermercados no comercializan estos formatos. Sin embargo, porque resultan más económicas igualmente deberían ofrecer casatas en formato familiar de 1, 2 y 2,5 litros".

OTRAS VENTAS ASOCIADAS

Tal como indica el académico de la UBO, junto a las bebidas y los helados, hay otros productos muy asociados al verano y que los almaceneros deberían incorporar a su oferta. Entre estos menciona los bloqueadores solares, "para competir con el precio de farmacias y supermercados, que poco los ofrecen. El hecho es tener surtido para el verano para que no solo compren eso, sino que vean la mercadería y lleven algo más". "Por ejemplo, el verano genera venta de ventiladores individuales, crema para quemaduras y para refrescar la piel. También se pueden vender trajes de baños, toallas, poleras, etcétera.. Todo potencia al negocio y lo hace un foco de atracción", concluye el docente.