

Produtos para Pet Shops: saiba quais não podem faltar na prateleira

Manter o seu Pet Shop o mais atraente possível é um desafio. Com tantas novidades no mercado é fácil se perder nas escolhas. Por isso, listamos alguns exemplos desse setor tão promissor, mesmo em ano de crise.

11/05/2017 10:00:02

O universo das Pet Shops está a cada dia mais cheio de novidades nas lojas. Aliás, elas possuem mais demandas conforme os pets vão caindo no gosto de mais e mais pessoas. Por isso, é preciso estar sempre atento para manter seu Pet Shop o mais atraente possível. Há uma diversificação de segmentos dentro desse setor, alguns já tradicionais são Pet Food (alimentação), Pet Serv (serviços), Pet Care (equipamentos, acessórios e produtos para higiene) e Pet Vet (medicamentos).

Para gerenciar tudo isso, ainda há empreendedores brasileiros que montaram softwares especialmente criados para gestão de Pets. De acordo com o Jornal do Comércio, o Pet Shop Control (<https://petshopcontrol.com.br/>) é um dos melhores no país para essa finalidade. Além de profissionalizar a gestão do negócio, os softwares ainda auxiliam o empresário a entender o que está saindo mais e quais produtos não podem faltar na prateleira.

Um hit do segmento Pet Care são as coleiras, que vêm cada vez mais decoradas e já estão sendo vendidas até mesmo em bares descolados. O visual, estilo e personalidade variam tanto quanto os tipos de cães e seus donos. Vale apostar em uma variedade de estilos e valores para abarcar toda essa família. Nessa mesma linha, também estão as roupinhas e acessórios, como brinquedos, que estimulam a interação e as necessidades de cada bichano, os objetos como potes e bebedouros também entram nessa linha.

O adestramento de cães também conta com um nível de especialização cada vez mais alto, com objetos engenhosos e criativos para ajudar nesse processo, por exemplo tapetes de choques, apitos, sprays e coleiras com diferentes matérias primas. A partir desse processo podem ser detectadas novas necessidades, como petiscos saborosos e saudáveis para complementar os treinos.

A parte de alimentação é uma grande e constante demanda que conta com a concorrência de mercados pequenos e grandes. A variação na alimentação dos animais só cresce, seja por conta de ideologia dos “donos” ou necessidades individuais de nutrição. Ossos, palitos comestíveis, grama

para o gato e outros petiscos podem compor recompensar para a educação dos animais.

A área de Pet Vet, ou farmácia, também não pode faltar em uma loja. Pelo menos os produtos básicos, como os de combate a vermes, pulgas e carrapatos, têm de estar nas prateleiras, mas a área Pet é, muitas vezes, incrementada com medicamentos homeopáticos e outros suplementos.

Mas como saber no que investir?

Para melhorar ainda mais o serviço, utilize uma ferramenta de gestão para registrar o histórico dos clientes e lembre-os de quando chegou a hora do vermífugo, por exemplo, que possui demanda certa. Crie ações de marketing personalizadas para sua lista de contatos.

Objetos de higiene, como shampoos, perfumes e sabonetes também costumam ter boa saída, mas isso pode variar de local para local, conforme o público.

É necessário fazer um teste na sua loja e ter sempre um bom controle das vendas, com o intuito de conhecer melhor a sua clientela. Assim, você entende a situação econômica e as necessidades locais da redondeza.

E não se esqueça, seu Pet deve ser moderno, conectado, estar presente na busca online e possuir um design de loja que venha de encontro com a opinião dos seus usuários.

Ofereça sempre brindes e novidades

Algo que funciona bem como pilar de relacionamento com clientes é trazer ideias e soluções que facilitem a vida, muitas vezes corrida, das pessoas. Com seu Pet bem informatizado e organizado, encontre formas de inovar que tragam praticidade! Além de estar sempre ligado nas novidades e produtos, não esqueça de usar a tecnologia à seu favor, incluir seu negócio no Google meu negócio e fazer presença em outras redes sociais, além de incluir uma plataforma para a melhor gestão do seu empreendimento.

Com a competição cada vez mais acirrada, tudo aquilo que for apresentado como diferencial contará a favor do negócio, e a favor dos clientes.

Leia mais conteúdos a respeito desse mercado no blog da Pet Shop Control (<https://petshopcontrol.com.br/blog/>). Lá, você encontra diversas informações importantes para otimizar um Pet Shop.