

# PRESENTES UTILITÁRIOS PARA OS PAIS

Vanessa Rosal

**M**artelos, furadeiras e parafusadeiras estão incrementando as vendas de supermercados e redes de material de construção. Segundo lojistas do setor de ferramentas, o Dia dos Pais é a melhor data para a comercialização dos produtos, e a expectativa é a de que as vendas aumentem entre 10% e 20% em relação ao mesmo período do ano passado. "O varejo comemora o Natal e o Dia das Mães, mas para nós esse é o melhor período do ano", diz a vendedora da De Meo Ferramentas, Eliciane Gomes.

A loja, que oferece 4,2 mil tipos de produtos, iniciou uma campanha especial para os consumidores há duas semanas. Alguns itens, como as furadeiras da Black & Decker, estão com descontos de 5% para compras parceladas. "Mas esse desconto sobe muito para quem paga à vista", informa Eliciane. Segundo ela, o ticket médio do presente dos pais fica em torno de R\$ 72, mas há quem desembolse até R\$ 650. "Nossa meta é vender 10% a mais sobre o mesmo período de 2006", diz. O destaque deste ano é o aumento de mulheres dentro da loja. "Da mesma forma que elas presenteiam as mães com panelas e eletrodomésticos, compram ferramentas para os pais."

O gerente da Nova Ferram

Marcelo Soares/Hype



A vendedora Eliciane: Dia dos Pais garante o melhor período do ano.

mentos, Humberto da Silva, também tem essa impressão. "O público feminino é mais cuidadoso, gosta de um embrulho bonito", observa. Para atrair o consumidor, ele criou uma campanha com direito a coração na entrada da loja e descontos em kits de ferramentas. Um dos mais vendidos custa R\$ 88 e vem em uma caixa dobrável nas cores azul e amarelo. "O movimento está muito bom. Agosto, para nós, é o melhor mês do ano", ao afirmar que as vendas deverão crescer 20% sobre o mesmo data do ano passado.

A rede de lojas Multicoisas, que vende produtos como eletrodomésticos, itens de escritório e informática, também espera aumentar as vendas em 20% neste Dia dos Pais sobre o exercício anterior. Segundo o diretor de marketing e expansão da empresa, Luis Stockler, "agosto é o melhor mês em nosso ramo". Os itens mais comer-

cializados são os kits variados (R\$ 190), e a parafusadeira (R\$ 87). "Nesse período, o ticket médio aumenta de R\$ 30 para R\$ 32. Com uma média de 4 mil vendas por mês, faz muita diferença", calcula.

Além das lojas especializadas, outros setores comemoram as vendas de ferramentas. É o caso da Leroy Merlin que aproveitou para lançar a campanha de aniversário junto com a do Dia dos Pais. A empresa oferece produtos para todos os perfis, sejam pais interessados em carpintaria, pintura, jardinagem ou os que adoram quando aparece um "probleminha" em casa para resolver com as ferramentas.

Os sites de vendas online também apostam nesses produtos para incrementar as vendas do mês. O Submarino criou uma página especial de ferramentas com 30% de descontos e fretes grátis para os pais amantes da bricolagem.