

ABERC NEWS

12ª Edição – 02/02/2015



Futuras gerações de representantes são preparadas na BAHACAL

Além de promover o comércio de calçados, bolsas e acessórios entre representantes e lojistas, a Feira BAHACAL está sendo um excelente laboratório para a preparação das futuras gerações de representantes.

É o que se vê, por exemplo, no stand da Souza Representações em que atua com grande desenvoltura o filho do associado Antônio Souza, Nathan Souza.

Na mesma linha de ação, Gabriel Mendonça e Davi Rios ajudam seus pais, Claudio Mendonça e Jailson Rios a organizar os stands e atender os clientes.



Claudio e Gabriel



Souza e Nathan



Jailson e Davi

ABERC NEWS

12ª Edição

02/02/15



Importância da localização do stand no resultado das vendas na BAHIACAL

Muito se discute sobre a influência da localização do stand nos resultados das vendas na BAHIACAL. O Jornal ABERC News ouviu alguns associados que obtiveram resultados expressivos de vendas na 18ª edição da BAHIACAL, atuando na área externa da feira.

É o caso do associado Márcio Carvalho, da Trade Representações, que creditou o êxito nas vendas à intensidade nos contatos prévios mostrando aos clientes a importância de visitar o evento, bem como no cuidado na seleção do mix de produtos e marcas em exposição.

Para a associada Carol Nassif o bom volume de vendas foi fruto de uma combinação de esforços em áreas como promoção de vendas (havia promotores divulgando os produtos e a localização do stand), merchandising (foram distribuídos brindes aos clientes – um delicioso café da região de Franca/SP) e presença de dirigentes das marcas representadas apoiando de diversas formas a ação de vendas.

Outro exemplo dessa situação foi o stand do associado Cleber Brito que teve muito movimento em seu stand devido ao efeito de complementação entre as marcas apresentadas no evento, ao esmerado design dos produtos em exposição, além do que o expositor tinha como carro chefe uma marca com produtos fabricados na Bahia, aspecto que reduz a carga tributária do produto e, conseqüentemente, o preço para o lojista.

A experiência vivida por cada um desses associados põe em dúvida a teoria defendida por alguns de que a localização do stand é fator determinante para o resultado das vendas em feiras com as características da BAHIACAL.



ABERC NEWS

12ª Edição

02/02/15



Distribuição para mais de 1.000 lojas, representantes e fábricas.

A BAHICAL confirma vocação de atendimento a todos os tamanhos de lojas

Os grandes grupos e redes do varejo de calçados da Bahia, Sergipe e estados vizinhos marcaram presença na 18ª BAHICAL.

Nas edições da feira realizadas no Resort Stella Maris a partir de 2010 havia inicialmente uma presença significativa de médias e pequenas lojas. Com o passar do tempo a ABERC foi realizando um trabalho de esclarecimento para mostrar a todos a importância de vir ao evento não só para comprar, mas também para se atualizar, verificar tendências e desenvolver novos fornecedores.

Esse esforço promoveu um aumento gradual da visitação que alcançou na presente edição o patamar de 600 lojas. Além dos médios e pequenos varejistas, visitaram a BAHICAL dirigentes de grupos e redes como Grupo Tavares, Grupo Bricio, Grupo Real, Grupo Cometa, Grupo Tropical, Grupo Nacional, Grupo Ferreira Lúcio e outros.

