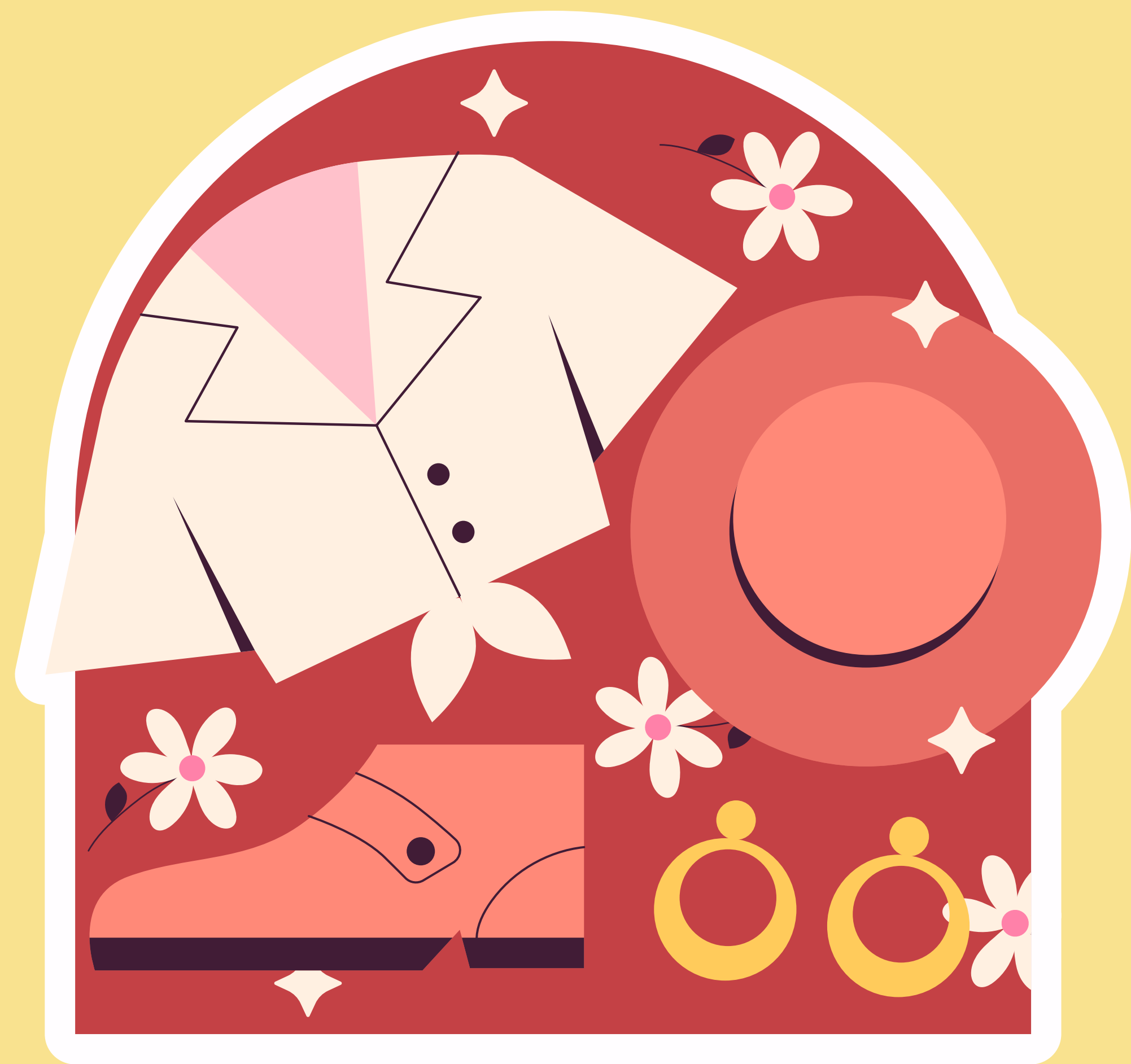


# COMO MONTAR UMA ÓTIMA VITRINE PARA O VAREJO DE MODA!



INTRODUÇÃO .....	3
QUAL É A IMPORTÂNCIA DA VITRINE PARA O VAREJO DE MODA? .....	5
QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS TIPOS DE VITRINE? .....	8
COMO FAZER UMA BOA VITRINE? .....	13
COMO FUNCIONA A MONTAGEM DA VITRINE? .....	18
CONCLUSÃO .....	21
SOBRE O SEBRAE PE .....	23



# INTRODUÇÃO

A vitrine é algo extremamente chamativo em um estabelecimento. O número de pessoas que entram em uma loja motivadas pelas peças expostas na vitrine é bem expressivo. Assim, surgem diversas dúvidas sobre como isso pode ser feito, afinal, **não basta, simplesmente, expor o produto.**

*Ter uma vitrine atraente é o passo principal para encantar os seus consumidores antes mesmo de eles entrarem no estabelecimento. Isso contribui para que as pessoas tenham mais vontade de adquirir os produtos.*

A vitrine deve ser avaliada com muito cuidado. É importante investir nesse elemento com bastante atenção, **pois a vitrine deve ser tratada como uma importante ferramenta para as suas vendas.**

Pensando nisso, resolvemos escrever este artigo. Aqui, mostramos a importância da vitrine, os principais tipos e como expor os elementos da melhor maneira. Acompanhe!





**QUAL É A  
IMPORTÂNCIA DA  
VITRINE PARA O  
VAREJO DE MODA?**

## QUAL É A IMPORTÂNCIA DA VITRINE PARA O VAREJO DE MODA?

Para iniciar este conteúdo, listamos algumas informações sobre a importância de uma vitrine para o varejo de moda. Essas empresas são as que mais se beneficiam da exposição massiva de seus produtos, pois elas conquistam alguns **benefícios muito interessantes**. Entre eles, podemos mencionar os seguintes.

### ATRAÇÃO DE CLIENTES

O primeiro ponto que faz a vitrine ser tão importante para um negócio é o fato de ela **servir como ferramenta de atração de clientes**. Uma vitrine interessante atrai as pessoas para o seu estabelecimento, incentivando-as a conferir os produtos.

Da mesma forma que a vitrine pode atrair pessoas, existe o efeito contrário, caso seja dada a devida atenção a essa parte do seu estabelecimento.







### DESTAQUE NO MERCADO

Uma vitrine bem elaborada também contribui para que a sua empresa se destaque no mercado. **Quem investe nessa área do negócio se torna uma espécie de autoridade naquele local.** Inclusive, sua empresa pode se tornar uma referência na sua região caso a vitrine esteja bem trabalhada.

*Nesse sentido, a vitrine também pode ser entendida como um diferencial competitivo para o seu negócio.*

### VALOR AGREGADO AO PRODUTO

Por fim, ela também se torna importante para agregar valor aos produtos comercializados pela sua empresa. Ao trabalhar bem a vitrine, você transmite a mensagem de que **o negócio está preocupado em demonstrar as soluções que oferece ao público** da melhor forma possível. Isso abre caminho para que as pessoas fiquem mais à vontade para comprar outros produtos no estabelecimento.



**QUAIS SÃO OS  
PRINCIPAIS TIPOS  
DE VITRINE?**



## QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS TIPOS DE VITRINE?

Entendida a importância da vitrine para uma empresa, confira quais são os principais tipos encontrados atualmente.

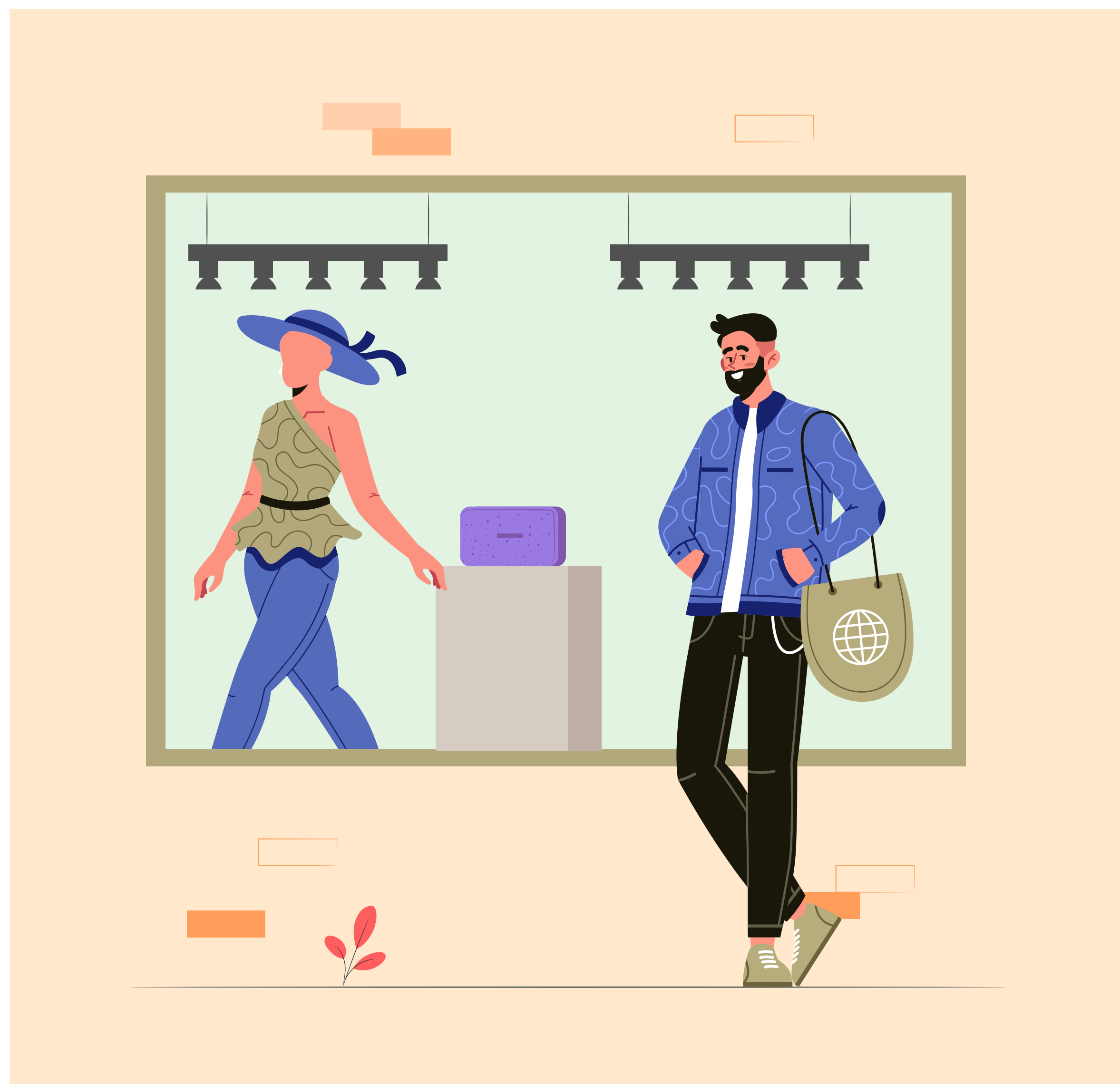
### VITRINES FECHADAS NO FUNDO

As vitrines fechadas são aquelas que têm uma separação entre a loja e o espaço de exposição dos produtos. Dessa forma, **eles são demonstrados apenas para o lado externo do estabelecimento** — quem entra na sua loja não enxerga os itens que estão sendo expostos.

Essa ideia é utilizada para destacar produtos em um plano de fundo. Assim, a atenção dos consumidores ficaria totalmente focada nos itens expostos, evitando que ela seja desviada para dentro da loja.

### VITRINES ABERTAS

As vitrines abertas **são as mais comuns no ramo da moda**. Nesses casos, a pessoa visualiza os produtos expostos, bem como o interior da loja e os demais itens que estão à venda.



### VITRINES DE QUINA OU DE ESQUINA

Esse é o tipo de vitrine que deve ser construído com um visual focado em direcionar o consumidor a entrar na loja, permitindo a visualização dos produtos sob diversos ângulos.

Apesar de ser **muito interessante e chamativa**, essa vitrine tem uma limitação física importante. Não há como investir em vitrines desse formato em estabelecimentos que não contam com algum tipo de quina ou esquina. Vale a pena ressaltar que essas características podem estar presentes em lojas que ficam na rua, em shoppings ou em galerias comerciais.

*Além disso, é importante mencionar que os produtos devem estar posicionados paralelamente ao vidro. Dessa forma, os consumidores têm a tendência de parar diante da vitrine para observar todos os detalhes da peça.*

Também é interessante que, nesse tipo de vitrine, os produtos sejam dispostos de forma **centralizada à esquina** ou dispostos de forma **agrupada ao longo do espaço**. Isso faz com que o consumidor percorra toda a extensão da vitrine e veja os produtos expostos.



## VITRINES DE TRÂNSITO

As vitrines de trânsito são aquelas que ficam **localizadas no interior da loja**. Elas são bem diferentes dos modelos que mencionamos anteriormente, mas tão importantes quanto as outras. O foco desse tipo de vitrine é captar a atenção de um cliente que já está dentro do seu estabelecimento.

*Pode ser que o consumidor não tenha percebido os produtos expostos na vitrine central.*

*Essa é a sua oportunidade de chamar a atenção dessa pessoa para outros itens da sua loja.*

*Esse formato de vitrine recebe esse nome por estar situado nos locais em que o cliente vai transitar.*

As vitrines de trânsito são interessantes para finalizar a exposição de um tipo de produto e iniciar outro. Muitas decisões de compra são tomadas nessas vitrines de trânsito.

Além das demais vantagens que os outros modelos podem proporcionar, essa tem um benefício adicional: como ela fica situada dentro do estabelecimento, é possível expor itens com valor de venda elevado, mantendo um altíssimo nível de segurança. **Como os produtos estarão dentro da loja, o risco de furtos ou roubos é reduzido.**

## VITRINES CENTRAIS

A ideia das vitrines centrais também é ser situada dentro dos estabelecimentos. A diferença, no entanto, está no fato de que ela não serve apenas para chamar atenção de um cliente que está transitando pela loja, mas para cativar todos aqueles que entram no estabelecimento.

As vitrines centrais têm a vantagem de serem muito imponentes e criarem uma ideia de amplitude no estabelecimento. Elas são mais bem aproveitadas em **lojas que têm um espaço físico maior.**





**COMO FAZER UMA  
BOA VITRINE?**



Agora que você entendeu os principais tipos de vitrine que existem, saiba como fazer uma para o seu negócio. Apresentamos, a seguir, as principais dicas e orientações que você deve seguir na montagem da sua vitrine.

É possível utilizar estas sacadas para adequar a vitrine às necessidades e à realidade da sua loja, bem como ao espaço físico que está disponível.



## INVISTA EM ILUMINAÇÃO

**O primeiro detalhe a ser observado em uma vitrine bem elaborada é a iluminação.**

Ela tem duas funções nesse processo: criar um foco luminoso sobre os produtos que estão sendo expostos e chamar a atenção de quem está passando por perto.

*As empresas que abrem apenas durante o dia podem investir em iluminação em LED, tendo em vista que são mais fáceis de serem vistas quando está claro.*

As lojas que também funcionam à noite precisam entender que competirão com a iluminação do shopping ou da rua em que a loja está situada. Nesses casos, vale a pena estudar a melhor forma de tornar a sua vitrine mais atrativa e fazer com que ela não desapareça em meio às outras luzes ao redor.



## INVISTA EM PAINÉIS DIGITAIS

Uma tendência que vem crescendo muito nos últimos anos são os painéis digitais. Basicamente, **são telas inseridas juntamente às peças expostas.**

*Esses painéis podem ser mais simples, informando apenas o preço ou as condições de pagamento, mas existem os modelos mais completos, que podem exibir vídeos de como a peça é utilizada no dia a dia ou algumas composições que podem ser feitas com ela.*

Independentemente da forma de uso, os painéis digitais costumam chamar a atenção das pessoas por ser algo inovador e usado por poucos estabelecimentos.



## APOSTE NA IDEIA DO “LOOKINHO COMPLETO”

Outra ideia interessante é a do “lookinho completo”. Acredite: não é pequeno o número de pessoas que saem de casa para comprar uma peça de roupa **sem ter a menor ideia de uma composição ou do que querem**, de fato.

A ideia por trás do lookinho completo é fornecer um atalho para que essas pessoas não precisem pensar tanto no tipo de composição que vão elaborar. Assim, elas já entram no seu estabelecimento com uma ideia em mente, o que facilita muito o processo de compra.

## AVALIE AS TENDÊNCIAS DO MERCADO

Também é interessante ficar de olho nas tendências que o mercado vem promovendo nos últimos meses. Para fazer isso, você deve **conhecer a fundo as principais características do seu público-alvo** e o perfil de consumo dessas pessoas.

Vale a pena inserir, na sua vitrine, aqueles produtos que são lançamentos ou que fazem parte de alguma tendência que vem dominando o mercado da moda — na totalidade ou no seu segmento em específico.

## ATENTE-SE ÀS DATAS COMEMORATIVAS

*É muito importante se atentar às datas comemorativas, adequando as cores e o formato da sua vitrine a elas. No período das festas de fim de ano, por exemplo, é interessante inserir elementos que lembrem a data, como a cor vermelha, árvores decoradas com bolas, caixas de presente etc.*

Outro exemplo é o Dia dos Namorados. Nesse caso, você pode expor produtos que podem ser usados para presentear a pessoa amada, usando cores mais sóbrias e investindo mais na iluminação para chamar a atenção dos consumidores.

Quanto a esse ponto, **é importante ter atenção ao detalhe**. Se existe uma coisa que danifica muito a imagem da empresa é manter algum tipo de vitrine ou alusão a uma data comemorativa que já passou há muito tempo. Isso transmite uma ideia de que a sua empresa tem certo desleixo quanto aos cuidados com a exposição de produtos.

A organização da vitrine deve acontecer de forma quase que diária. Assim que uma data comemorativa passar, **você deve remodelar a exposição dos seus produtos vitrine rapidamente** — preferencialmente, nos dias seguintes. Vale a pena adotar uma abordagem neutra ou inserir gatilhos que já preparam o consumidor para a próxima data comemorativa.

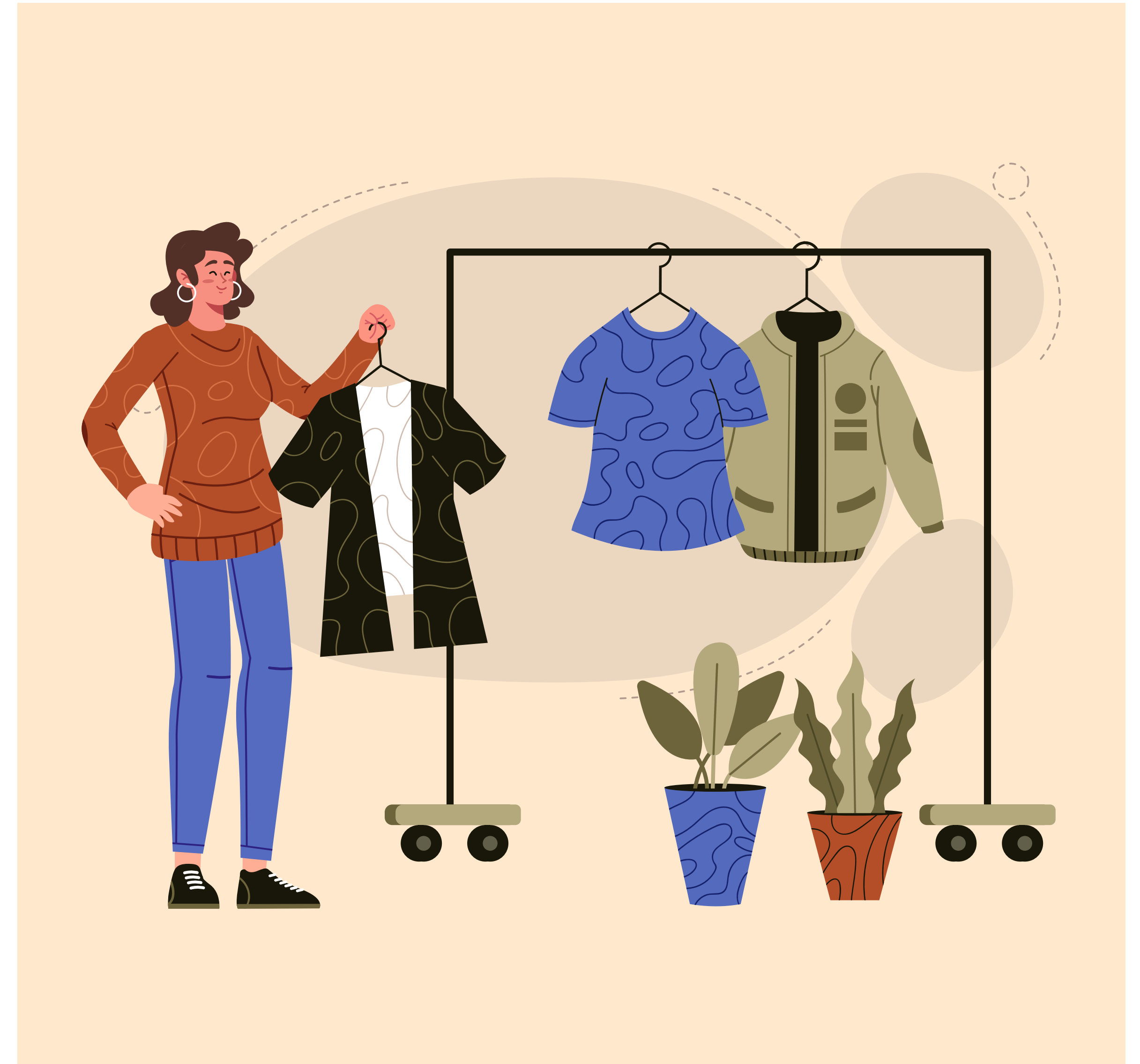


**COMO FUNCIONA  
A MONTAGEM  
DA VITRINE?**

A execução de uma vitrine não pode se tornar algo tão complexo a ponto de você não conseguir colocar em prática. É importante ter em mente que **a melhor forma de exposição é aquela que você consegue fazer e que gera bons resultados para o seu negócio.**

Se o seu público é atraído por uma vitrine mais sóbria e sem muita iluminação, esse deve ser o modelo ideal para o seu negócio. Tentar “reinventar a roda” nessas situações pode ser trágico e fazer com que a sua exposição de produtos gere uma queda nas vendas.

Se você está em um segmento de mercado que já tem muito apelo nas vitrines, é importante seguir esse mesmo caminho. **Não que você deva ser mais um em meio à multidão.** O ponto que queremos chegar é que, nesse caso, é importante utilizar a criatividade para chamar a atenção dos seus consumidores por meio da vitrine.







Se outros estabelecimentos têm sucesso investindo em uma exposição repleta de iluminação e carregada de informações, pode não ser interessante apostar em uma vitrine mais sóbria. Nesse caso específico, a simplicidade significaria chamar menos a atenção dos seus clientes.

O que deve ficar claro é que **a eficiência da sua vitrine está completamente relacionada ao grau de conhecimento que você tem do seu próprio mercado.** Ela deve estar alinhada às expectativas do seu consumidor, por isso, é tão importante entender o perfil do seu público e saber o que essas pessoas esperam de uma vitrine.





CONCLUSÃO

Podemos concluir que a vitrine vai muito além de uma simples forma de deixar a fachada da loja mais bonita.

**Ela é fundamental no processo de vendas, sendo, em muitos casos, o primeiro contato do consumidor com o seu negócio.**

Agora que você já entende quais são os tipos e alguns exemplos de vitrine, coloque esses conhecimentos em prática.

O próximo passo é estudar qual é o melhor tipo de vitrine para o seu negócio e começar a trabalhar para implementá-la.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.