O Poder da boa Embalagem para pequena empresa

ARTIGO POR FABIO MESTRINER

**N**ão importa o tamanho da empresa, empresários que tem a responsabilidade de conduzir seus negócios num cenário cada vez mais competitivo como o que vivemos hoje, sabem da importância de contarem com todos os recursos que puderem ser aplicados para tornar seus produtos mais fortes e competitivos.

Pesquisas recentes realizadas com gestores da pequena empresa, revelaram que muitos destes empresários conhecem bem o poder que uma boa embalagem tem de ajudar seus produtos a serem atraentes ao primeiro olhar e todos concordam que a embalagem é um componente importante na construção da imagem e do valor dos produtos de consumo que tem contato direto com os consumidores.

Mas o que muitos ainda não sabem, é a importância e o tamanho da contribuição que uma boa embalagem pode oferecer, por isso, decidimos enumerar neste artigo a contribuição que ela tem para o negócio da pequena empresa.

1. Em primeiro lugar, a boa embalagem desperta o orgulho e o entusiasmo da empresa por seu próprio produto pois todo mundo percebe quando tem em mãos uma boa embalagem. A empresa se sente mais confiante na capacidade do produto e tem mais convicção na hora de apresenta-lo ao mercado.
2. A boa embalagem, quando oferecida aos compradores dos estabelecimentos varejistas, ajuda no fechamento da venda pois

quem compra precisa sentir que o produto vai vender bem, e é aí que a boa embalagem ajuda a formar esta percepção.

Embalagens feias e ruins vendem mal a si próprias e aquelas que não tem presença acabam gerando dúvidas nestes profissionais quanto a efetiva capacidade do produto vender bem.

1. Uma vez comprada pelo varejo, a boa embalagem, ajuda o produto a ser exposto de forma melhor do que o que acontece com uma embalagem sem graça, pois os varejistas tendem a destacar aqueles produtos mais atrativos pois eles ajudam a compor o visual da gôndola.
2. Uma vez no ponto de venda, lado a lado com seus concorrentes, a boa embalagem precisa destacar o produto fazendo com que ele seja “enxergado” pelos consumidores. Existem muitos produtos, que por falta de destaque e atratividade de suas embalagens, acabam por nem serem vistos.
3. Depois de chamar a atenção do consumidor, uma boa embalagem precisa despertar o desejo de compra e agregar valor percebido ao produto para fazer cm que ele aceite pagar o preço que está sendo cobrado e só as boas embalagens fazem o produto parecer valer mais do que o que está sendo pedido por ele. É por isso que numa mesma categoria encontramos produtos com preços tão diferentes e o consumidor muitas vezes aceita comprar os mais caros. As boas embalagens contribuem de forma decisiva neste processo pois, mesmo que não compre nada, o consumidor percebe ao primeiro olhar que ali existem produtos mais caros e mais baratos.

Quem informa isso a ele à primeira vista é a embalagem.

1. Depois de conquistar o consumidor e ser comprada por ele, a embalagem continua seu trabalho pois é ela quem está presente no momento mágico em que o consumidor realiza a experiência de consumo do produto. Neste momento a embalagem estabelece o elo que permite que o produto seja reconhecido, memorizado e através de seu visual, seja novamente encontrado e comprado.

Portanto, é muito importante que todos compreendam que a embalagem começa a trabalhar e oferecer seus benefícios muito antes de chegar ao ponto de venda e continua prestando serviço mesmo depois de ser comprada pelo consumidor.

O poder da embalagem está justamente no fato dela ser um componente fundamental do produto que está presente desde o primeiro até o último momento de sua existência contribuindo em todas as etapas para que ele obtenha sucesso.