LOJA PERFEITA
ATLANTA LED

10 dicas para montar um layout de loja de materiais de construção

Confira as melhores estratégias para ter um **layout de loja de materiais de construção eficiente**, que oriente os clientes e fiche mais vendas!

Um layout de loja de materiais de construção bem planejado é essencial para o sucesso. Afinal, ele otimiza a operação do espaço, influencia a experiência do cliente e impulsiona as vendas.

Quer saber como montar a estrutura perfeita para o seu negócio? Confira as dicas práticas que reunimos neste material!

★★★★★

1 Faça uma análise inicial detalhada

Antes de definir o layout de loja de materiais de construção, é essencial entender os fatores que influenciam a organização do estabelecimento.

Público-alvo

Quem são os seus principais clientes? Se são profissionais (arquitetos, engenheiros, pedreiros etc), destaque informações técnicas e produtos de qualidade. Para consumidores finais, como pessoas que estão reformando ou entusiastas de "faça você mesmo", valorize materiais acessíveis e de fácil uso, como tintas e ferramentas.

Produtos

Quais são as mercadorias com maior procura? Organize as em áreas de destaque para facilitar o acesso. Por exemplo, cimento, argamassa e ferramentas básicas geralmente são itens de alta rotatividade e devem estar em zonas de fácil alcance.

Espaço disponível

Meça a área livre. Uma loja pequena pode apostar em uma organização vertical com prateleiras altas. Já um estabelecimento amplo deve priorizar corredores largos para a circulação de carrinhos e empilhadeiras.

2 Agrupe produtos relacionados

Facilite a jornada do consumidor reunindo mercadorias que costumam ser compradas juntas. Por exemplo:

- **Pintura**
  Coloque tintas próximas a pincéis, rolos, fitas, bandejas e solventes
- **Hidráulica**
  Agrupe tubos, conexões e ferramentas específicas, como cortadores de cano
- **Revestimentos**
  uma porcelanato, argamassas e rejuntes

3 Identifique zonas quentes e frias

Compreender o fluxo de clientes na loja é fundamental para organizar os produtos estrategicamente. Nesse contexto, convém conhecer os seguintes conceitos.

ZONAS QUENTES

São os espaços com mais circulação, como a entrada, os corredores principais e os caixas. Coloque promoções, novidades ou produtos de maior valor agregado nesses locais para atrair atenção e aumentar vendas.

ZONAS FRIAS

São as áreas menos movimentadas, como cantos ou corredores ao fundo. Use-os para produtos volumosos, como sacos de cimento, que não precisam de destaque visual, mas ocupam um bom espaço.
Dica extra: melhore a visibilidade das zonas frias com iluminação e sinalização atrativas.

4 Planeje a posição dos elementos-chave

Um layout de loja de materiais de construção bem organizado considera o posicionamento estratégico de cada elemento

Entrada

Coloque produtos populares ou promova itens em oferta para atrair a atenção do cliente logo na chegada

Corredores

Devem ser largos o suficiente para garantir a circulação de carrinhos ou empilhadeiras

Caixa

Posicione mercadorias de compra por impulso, como pilhas, lâmpadas, trenas, adesivos e lubrificantes

5 Crie pontos focais atrativos

Um ponto focal é um local que **chama a atenção do cliente** guiando-o a determinados produtos ou áreas. Para isso, você pode:

- Usar displays coloridos ou iluminados para **destacar** promoções ou lançamentos
- Posicionar toteres ou banners com **mensagens claras**, como: "Porcelanatos com até 20% de desconto"
- Organizar uma **área de demonstração** para que os clientes experimentem mercadorias, como tintas ou equipamentos

6 Escolha gôndolas e displays adequados

Os móveis de exposição são determinantes para a organização e valorização dos produtos. Alguns exemplos são:

Gôndolas ajustáveis

Oferecem flexibilidade para exibir itens de diferentes tamanhos e formatos.

Expositores robustos

São essenciais para itens pesados, como sacos de cimento ou ferramentas maiores

Displays personalizados

Podem ser usados para destacar marcas exclusivas ou mercadorias sazonais, como ventiladores no verão ou aquecedores no inverno

7 Organize os produtos estrategicamente nas prateleiras

A forma como as mercadorias são dispostas impacta diretamente as vendas. Veja algumas orientações breves:

Altura dos olhos (1,5 m)	Coloque os itens de maior valor ou de alta procura, como acabamentos premium
Altura intermediária (1 m)	Ideal para produtos complementares, como fitas adesivas ou acessórios para ferramentas
Altura inferior (abaixo de 1 m)	Reserve para mercadorias volumosas ou pesadas, como sacos de areia e argamassa

Dica extra: use divisores ou organizadores nas prateleiras para manter os itens alinhados e acessíveis.

8 Aposte em uma iluminação estratégica

A iluminação desempenha um papel essencial para criar um ambiente agradável e, claro, destacar os produtos disponíveis. Veja algumas estratégias:

LUZ GERAL

Deve ser clara e uniforme, garantindo boa visibilidade em todos os corredores

LUZ DIRECIONADA

Use spots para destacar prateleiras específicas, como áreas de promoções ou lançamentos

ILUMINAÇÃO NATURAL

Se possível, aproveite janelas ou claraboias para reduzir custos e tornar o espaço mais acolhedor

9 Forneça informações claras sobre os produtos

Facilite a decisão de compra do cliente ao disponibilizar informações detalhadas, tais como:

Etiquetas de preço	Fichas técnicas	Sinalização
Certifique-se de que estejam visíveis, legíveis e atualizadas	Especialmente para produtos mais complexos, como ferramentas ou revestimentos	Use placas para identificar corredores ou áreas específicas, como "Ferramentas", "Revestimentos" ou "Pintura"

10 Monitore o desempenho e ajuste sempre que necessário

O layout de loja de materiais de construção não é estático. **Estude o comportamento dos clientes** e analise os dados de vendas para identificar o que funciona e o que precisa melhorar.

Reorganize produtos de acordo com a sazonalidade. Por exemplo, deixe aquecedores no inverno e ventiladores no verão.

Avalie o tempo que as pessoas passam em determinadas áreas. Se uma seção for pouco visitada, pode ser necessário mudar a sua localização ou fazer alguns ajustes.

★★★★★

CONQUISTE MAIS CLIENTES COM UM LAYOUT DE LOJA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO EFICIENTE

A organização do espaço fisico é o reflexo do seu negócio. Um ambiente funcional e atrativo aumenta as chances de conversão e fideliza clientes.

Gostou das dicas? Acompanhe as nossas redes sociais e fique por dentro de mais estratégias para otimizar a sua loja de materiais de construção!

LED ATLANTA POINTER LED