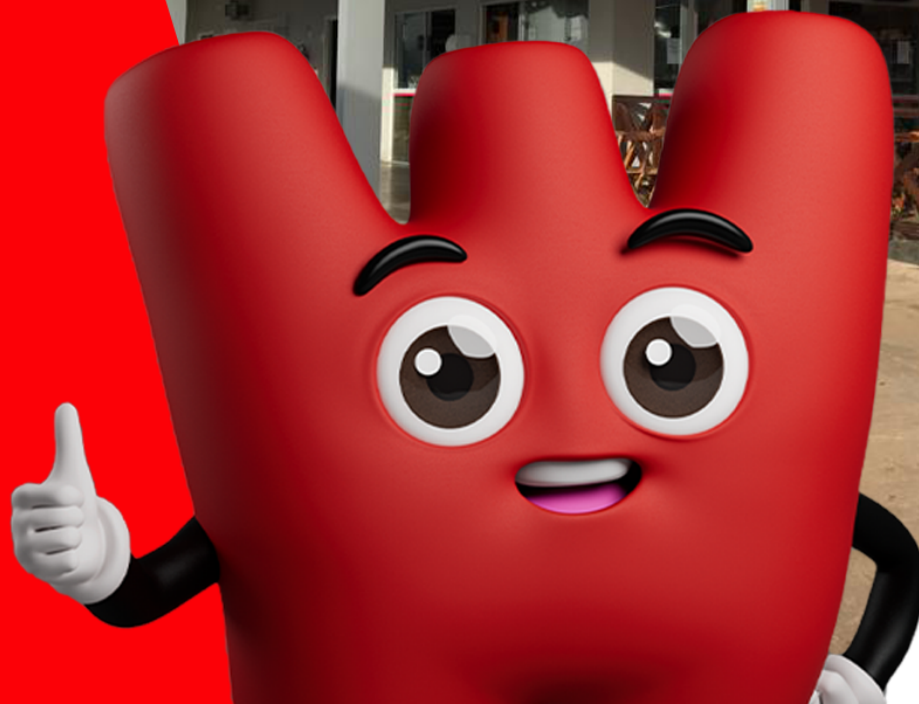


Lojas de conveniência:

estratégias para aumentar
o lucro em postos de
combustíveis



WATT
Energia que Rende MAIS

Implementar uma loja de conveniência em um posto de combustível pode ser o **diferencial competitivo** e a **fonte significativa de lucro** que você procura.

Com a orientação correta e o suporte de parceiros como a Watt, é possível criar um ambiente atraente, eficiente e lucrativo que atenda às necessidades dos clientes e promova o crescimento do seu negócio.

Saiba como impulsionar o seu posto de combustível!

Sumário

1. ASPECTOS ESSENCIAIS PARA MONTAR UMA LOJA DE CONVENIÊNCIA	3
2. ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR O FLUXO E FIDELIZAR CLIENTES	6
3. TRANSFORMANDO A LOJA DE CONVENIÊNCIA EM PONTO DE ENCONTRO	9
4. ESTRATÉGIAS PARA EXPANDIR O LUCRO DO POSTO COM A LOJA DE CONVENIÊNCIA	12
5. COMO A WATT PODE AJUDAR NA IMPLANTAÇÃO E GESTÃO DA LOJA DE CONVENIÊNCIA?	14
6. AMPLIE O SEU CONHECIMENTO COM A WATT	16

1. Aspectos essenciais para montar uma loja de conveniência



LOCALIZAÇÃO IDEAL DO POSTO

A localização é um dos fatores mais críticos para o sucesso de uma loja de conveniência em um posto de combustível. Por isso, escolha um **local estratégico**, observando pontos fundamentais como:

- Alto fluxo de veículos;
- Facilidade de acesso;
- Proximidade de áreas residenciais, comerciais ou industriais;
- Visibilidade e segurança do local.

#DICA Atente-se sempre às aparências: um posto bem iluminado e seguro tende a atrair mais clientes, especialmente durante a noite.

DIMENSIONAMENTO DO ESPAÇO E LAYOUT DA LOJA

O dimensionamento adequado do espaço e o layout da loja são essenciais para maximizar a eficiência e **proporcionar uma experiência agradável aos clientes.**

- A loja deve ser **espaçosa o suficiente** para acomodar um mix variado de produtos sem parecer desorganizada ou abarrotada;
- Um layout intuitivo, com **seções bem definidas e produtos dispostos de forma acessível**, facilita a navegação e melhora a experiência de compra.

#DICA Aproveite as zonas de alto tráfego, como as áreas próximas ao caixa, para colocar produtos de alta rotatividade ou de impulso.



MIX DE PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS



Invista no seu diferencial competitivo! Além dos itens básicos como bebidas e snacks, busque também oferecer outros produtos, como:

- Produtos de higiene pessoal;
- Itens sazonais (que tal ovos de Páscoa e panetones durante as épocas comemorativas?)
- Acessórios para celular;
- Produtos de farmácia, entre outros.

#DICA: Escute os seus clientes! A análise contínua das preferências do consumidor e das tendências de mercado pode ajudar a ajustar o mix de produtos e serviços para maximizar as vendas e a satisfação durante a compra.

GESTÃO DE ESTOQUE E FORNECEDORES



- Negocie boas condições de compra e busque por fornecedores que ofereçam produtos exclusivos e diferenciados da concorrência;
- Implemente um sistema de **controle de estoque automatizado** para ajudar a monitorar as vendas, prever a demanda e evitar excessos ou faltas de produtos.

#DICA: Estabeleça **parcerias sólidas com fornecedores confiáveis** e garanta a qualidade dos produtos e a regularidade das entregas!

2. Estratégias para aumentar o fluxo e fidelizar clientes

PROMOÇÕES E DESCONTOS ATRATIVOS

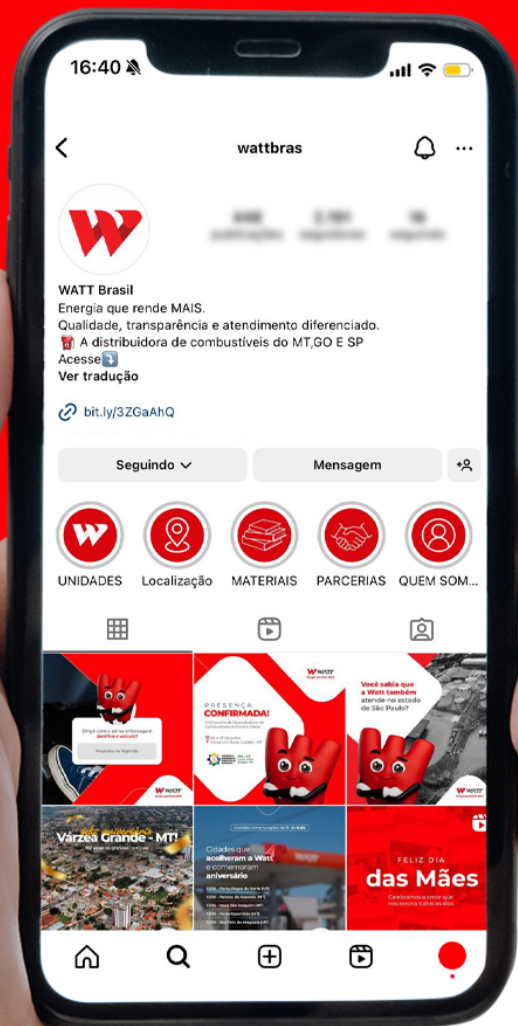
Promoções e descontos são sempre estratégias eficazes para atrair novos clientes e incentivar compras adicionais.

Para isso, invista em **campanhas sazonais, descontos em produtos específicos e ofertas combinadas** para aumentar o ticket médio e a frequência das visitas.

Algumas técnicas de marketing podem te ajudar nessa etapa, como:

- Cupom de desconto;
- Promoções relâmpago;
- Programas de fidelidade e cartões de vantagens.





MARKETING DIGITAL E DIVULGAÇÃO LOCAL

A divulgação **online e offline** também é essencial para alcançar um **público mais amplo**, além de engajar os clientes atuais.

- **Invista em presença nas redes sociais!** Tenha uma conta do seu posto nas plataformas mais acessadas por esse público, como Instagram, Facebook e TikTok;
- **Não menospreze o poder do e-mail marketing:** já pensou em enviar ofertas exclusivas no e-mail?
- **Estude a possibilidade de investir em anúncios segmentados** para aumentar a visibilidade da loja.

#DICA: Participar de eventos locais e fazer parcerias com empresas da região pode fortalecer a presença da loja na comunidade e atrair novos clientes!

ATENDIMENTO PERSONALIZADO AO CLIENTE

Um atendimento ao cliente personalizado é fundamental para criar uma **experiência positiva e diferenciada**.

- **Treine os colaboradores** para serem cordiais, prestativos e bem informados sobre os produtos e serviços oferecidos;
- **Escute o feedback dos clientes** para agir de acordo com as suas sugestões e críticas;
- Demonstre pessoalmente e nas redes sociais o **comprometimento da loja com a qualidade do serviço**, aumentando a satisfação e fidelidade dos clientes.



3. Transformando a loja de conveniência em ponto de encontro

ESPAÇO PARA CONVIVÊNCIA E INTEGRAÇÃO SOCIAL

Criar um **ambiente agradável e acolhedor** pode transformar a sua loja de conveniência em um ponto de encontro para a comunidade.

Espaços para convivência, como **áreas de café com assentos confortáveis e wi-fi gratuito**, por exemplo, incentivam os clientes a permanecerem mais tempo na loja.

#DICA: Invista na decoração e iluminação para tornar o ambiente mais convidativo!



EVENTOS E ATIVIDADES PARA ENGAJAR A COMUNIDADE LOCAL

Algumas dicas e sugestões de eventos e atividades que podem auxiliar a transformar a sua loja de conveniência em ponto de encontro:

- Degustações de produtos;
- Workshops;
- Promoções temáticas;
- Música ao vivo, entre outros.

#DICA: Participe também de iniciativas locais e apoie eventos comunitários para ajudar a fortalecer a imagem da loja como um membro ativo da comunidade!

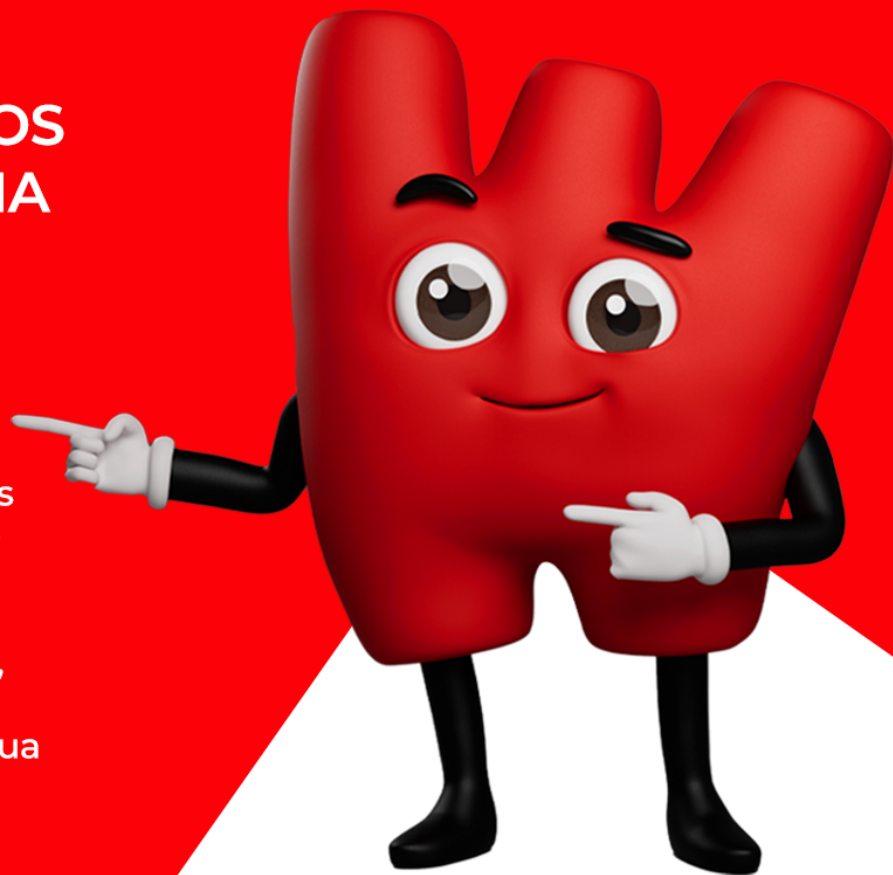


OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS QUE INCENTIVEM A PERMANÊNCIA DOS CLIENTES

Atente-se às preferências dos clientes e **novidades do mercado** para **se destacar em meio à concorrência**.

Para isso, ofereça produtos e serviços que incentivem os clientes a permanecerem mais tempo na loja e convide novos consumidores para o local.

Além de itens de consumo rápido, como café e lanches, por exemplo, serviços como recarga de celulares e wi-fi gratuito podem fazer com que os clientes escolham a sua loja como ponto de parada regular.



4. Estratégias para expandir o lucro do posto com a loja de conveniência

INTEGRE A LOJA COM OUTRAS ÁREAS DO POSTO

Por que não integrar todos os serviços oferecidos no seu posto de combustível?

Integrar a loja de conveniência com outras áreas do posto, como a área de serviços automotivos, por exemplo, pode ajudar a aumentar o fluxo de clientes.

#DICA: Ofereça serviços complementares, como lavagem de carros ou manutenção básica, para atrair mais clientes e aumentar o ticket médio!



DIVERSIFIQUE E INOVE NOS MIX DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Inovar e diversificar continuamente o mix de produtos e serviços é essencial para **manter a loja competitiva e atrativa.**

- Introduza novos produtos;
- Teste serviços inovadores;
- Adapte-se às mudanças nas preferências dos clientes!

MONITORE CONSTANTEMENTE O DESEMPENHO DA LOJA (E AJUSTE CONFORME NECESSÁRIO!)

É fundamental estar **sempre acompanhando** o desempenho da loja e fazer ajustes conforme necessário para otimizar a operação e maximizar os lucros.

Para isso, utilize indicadores de desempenho, como vendas por categorias de produto, margem de lucro e feedback dos clientes. Analise os resultados e avalie as áreas de melhoria e oportunidades de crescimento!

5. Como a Watt pode ajudar na implantação e gestão da loja de conveniência?

Atuando desde 2000 como uma bandeira de postos de gasolina, a Watt oferece os melhores recursos para **os clientes**, como combustíveis de qualidade, um atendimento transparente e ideias inovadoras no mercado de trabalho.

Receba apoio na indicação dos melhores fornecedores e imagem de conveniência

Os parceiros Watt recebem indicações dos melhores fornecedores para garantir que a sua loja de conveniência esteja **sempre bem equipada e com produtos de alta demanda**.



Acesso a consultoria especializada em estratégia de marketing

Saiba como desenvolver campanhas que **atraiam mais clientes e aumentem a visibilidade da loja.**

Com a Watt, os gestores das lojas de conveniências recebem **orientações contínuas para aprimorar suas estratégias de marketing, garantir um atendimento ao cliente e implementar as melhores práticas operacionais.**

Tenha suporte em todo o posto com produtos de qualidade

Vamos além da loja de conveniência — a Watt também garante o fornecimento de combustíveis e produtos de qualidade e confiabilidade, assegurando que os postos estejam sempre bem abastecidos e preparados para atender às necessidades dos clientes.

Com o nosso time de especialistas, você se destaca no mercado de combustíveis e tem acesso à dicas e fornecedores para uma tomada de decisão mais estratégica e implementação de melhores práticas operacionais.

Junte-se à **Energia Que Rende Mais**

Seja um parceiro Watt e conheça os benefícios que preparamos para você

QUERO SABER MAIS



Amplie o seu conhecimento com a Watt

Acesse mais **Materiais Gratuitos** exclusivos Watt!

Marketing Digital para
postos de Combustível



LER MAIS

10 dicas de serviços para o
seu posto de gasolina



LER MAIS

Seja um
franqueado Watt



LER MAIS



Energia que Rende MAIS