

# COMPRAR DE REPRESENTANTE OU IR ATÉ OS POLOS ATACADISTAS?

# 6

Essa é uma dúvida muito frequente e vou expor pra vocês os pontos positivos e negativos de cada um, e a partir disso você fazer a sua escolha do que se encaixa melhor no seu negócio.

## I. REPRESENTANTES

- Comprar por representante pode ser muito comodo, porém geralmente os preços são bem maiores do que comprar nos polos atacadistas;
- É necessário fechar o pedido muito antes ou muitas vezes não tem nem a possibilidade de escolher se quer ou não o produto, que é o caso de grandes marcas, elas mandam as mercadorias e você precisa vender;
- O bom de vender marcas é porque muitas vezes o produto vende por si só, pois a própria marca já faz o marketing. Além disso, tem uma certa exclusividade, pois geralmente fecha a praça (nessa cidade só um pode revender);
- Comprar de representantes ainda tem outra vantagem, que é a facilidade de pagamento, você pode comprar no boleto e conseguir parcelar, então o pagamento da compra de mercadorias pode ser feito com o caixa que surgiu a partir das vendas dessas roupas;
- Geralmente é feito uma análise para ver se você pode ou não vender aquela marca;

# COMPRAR DE REPRESENTANTE OU IR ATÉ OS POLOS ATACADISTAS?

- Possibilidade de negociar peças que não foram vendidas/ algumas aceitam consignação;
- As marcas oferecem mídias, fotos arquivos, brindes entre outros;

Eu nunca trabalhei com marcas, pois não é muito o perfil do meu público, mas se eu tivesse um público classe A ou B eu gostaria de trabalhar sim. Esses são públicos mais difíceis de encontrar. Se você tem convívio com pessoas dessa classe social é bem mais fácil.

## II.

### POLOS ATACADISTAS

- Comprando nos polos você tem mais liberdade, podendo escolher o que comprar, qual a quantidade comprar, de quanto em quanto tempo vai repor;
- É muito mais trabalhoso e cansativo, pois tem de se fazer um garimpo. Porém não é possível garantir 100% de exclusividade, pois qualquer um pode comprar do mesmo fornecedor. (salvo raras exceções);
- Um grande problema é não ter grandes garantias de defeitos e outros problemas com as peças;
- 99% das compras tem que ser pagas a vista.
- Nos polos a barreira de entrada é muito baixa, que significa a facilidade de pessoas irem até o Brás e comprar roupas para vender, por isso surgem tantas lojas novas;

# COMPRAR DE REPRESENTANTE OU IR ATÉ OS POLOS ATACADISTAS?

O problema dos Polos Atacadistas é: EXCESSO! O Excesso de informações, de opções, de fornecedores, tudo isso dificulta sua escolha, confunde a mente, não sabem o que comprar. Muitos me dizem: "Eu já fui no Brás várias vezes e não acho as peças que você acha e vende!"

Meu conselho: Você precisa ter um olhar clínico, filtrar as informações e opções, para o que realmente encaixa na sua loja, para você consiga fazer um mix de produtos bacana e que agrade seu cliente.