

FRATERNIDADES COMERCIAIS

Já passou o tempo em que empresas concorrentes se enxergavam praticamente como inimigas. Hoje, há um entendimento de que existe espaço para todos os negócios e, principalmente, de que é mais produtivo trabalhar em conjunto. Assim, surgiu o conceito de fraternidades comerciais, que já se tornou uma tendência, especialmente para pequenas empresas.

O QUE SÃO FRATERNIDADES COMERCIAIS?

São grupos de comércio que ficam próximos geograficamente em um quarteirão, por exemplo, e que assumem uma postura de comunidade. Entre eles pode haver concorrência direta, indireta ou mesmo negócios que não concorrem entre si.

Independente disso, todos atuam juntos em busca de oferecer uma experiência melhor para o consumidor e, por consequência, atrair mais clientes.

Esse **senso de comunidade se manifesta** de diferentes formas, como por exemplo:

- Escolha de uma linguagem visual comum entre os empreendimentos envolvidos, como por exemplo, fachadas na mesma cartela de cores;
- Solicitação conjunta de melhorias para a região junto aos órgãos públicos;
- Ações conjuntas para atrair mais consumidores.

CONHEÇA SEUS VIZINHOS!

Para comércios localizados em bairros e regiões residenciais, essa tendência é certa. O primeiro passo é conhecer os vizinhos. Vale a pena tirar um tempo para visitar os outros negócios da sua rua, falar sobre sua empresa, apresentar interesse em participar ou iniciar uma fraternidade comercial. Ao conhecer os outros comércios, você pode pensar em parcerias estratégicas e criativas.

Por exemplo: se você tem uma clínica de estética e na sua rua há um salão de beleza, vocês podem criar um pacote com serviços dos dois estabelecimentos por um preço promocional. É uma forma de atrair os clientes do salão para a sua clínica e vice-versa. Todos ganham com uma parceria assim!

AÇÕES SOCIAIS

Essa é outra forma de criar e fortalecer as fraternidades comerciais e o vínculo delas com o público: unir-se para realizar ações sociais, desde uma arrecadação de alimentos para alguma instituição social até um mutirão para revitalizar o bairro, por exemplo. Esse tipo de atitude, além de beneficiar grupos que precisam de apoio, é uma forma de se aproximar dos outros comerciantes e mostrar para os moradores que todos estão unidos em prol do bem comum.

E VOCÊ, JÁ CONHECE A SUA
VIZINHANÇA COMERCIAL?