

Venda de peixes ornamentais requer conhecimento de lojistas

por Bianca Proença e
Ricardo Assunção

O aquarismo vem se difundindo rapidamente no Brasil, tornando o mercado de peixes ornamentais em um dos que mais crescem entre os animais de estimação atualmente. Esse comércio começou a se expandir por aqui no final dos anos 70; mas, nos últimos três anos, houve um grande crescimento em relação a década passada, chegando a estimativa de mais de 500 mil aquários e 1.800 criatórios no país. Sem sombra de dúvidas, é uma fatia do mercado pet com potencial para investimento e com uma clientela que demanda uma série de serviços e produtos devido a complexidade da criação de peixes.

Mesmo com todos os avanços da aquariofilia, faltam ainda lojas especializadas para atender este público exigente que busca qualidade e bom atendimento com informação. Essa é a opinião de Ricardo Assunção, autor do livro "Aquarismo de Verdade". "É um mercado próspero, tenho certeza disso, no entanto, o que falta são lojas especializadas. É muito comum ver uma loja de Pet Shop dar mais ênfase para vender um cão do que um aquário, onde o interesse por parte do lojista deveria ser igual", considerou.

Acostumado a responder a dúvidas frequentes, já que atua como consultor de apoio aos novos lojistas da Associação de Aquariofilia do Brasil (AAB), Assunção explica que para iniciar a venda de peixes a primeira preocupação é montar uma bateria de aquários, que deve ser atraente e de fácil manuseio, pois será utilizada durante todo o dia. Outro ponto fundamental é dar total atenção à qualidade dos peixes e produtos. "Informação ao cliente é primordial. Deve-se ter sempre em mente que não se ganha dinheiro com a morte de peixes na casa do cliente, pelo contrário, perde-se e muito. É fundamental também vender peixes compatíveis entre si e nunca abrir uma loja pet e colocar uns aquários com peixinhos com a intenção de atender o cliente, mas sim, colocar aquários com peixes para vender de maneira correta. Se o lojista não tem conhecimento sobre o assunto o fracasso será certo", revelou.

Aquariofilista experiente e proprietário da Beta Aquarium, Ricardo Assunção explica como montar

um aquário para comercializar com sucesso peixes em lojas do ramo:

Montagem da bateria de aquários

É bastante simples a montagem para colocar os aquários que receberão os peixes para serem comercializados. Ela pode ser feita com uma estante de Metalon ou até mesmo em alvenaria, com compartimentos que encaixem os aquários, dando a impressão de que se trata de uma parede. (Foto 01)



Foto 01

Os aquários devem ser simples. Recomenda-se sempre aquários com as seguintes medidas: 30x30x30, que poderão receber 50 exemplares de peixes Espadas (*Xiphophorus helleri*) por exemplo.

Os aquários devem ser confeccionados por fábricas especializadas, pois a segurança de não haver vazamentos e também o acabamento contam bastante e nem sempre uma boa vidraçaria tem condições de fazer esse trabalho. Vale lembrar que a tampa de um aquário de loja deve ser prática e funcional, pois a mesma será utilizada constantemente (uma tampa de vidro de correr é uma solução). (Fotos 2 e 3)



Foto 02

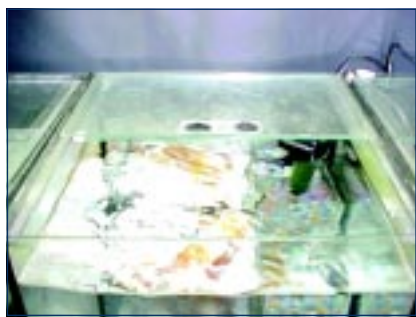


Foto 03

Equipamentos fundamentais para funcionamento dos aquários

Serão necessários o uso de um bom filtro, um aquecedor com termostato, termômetro e uma bomba para oxigenação. A sugestão é um filtro interno, que deverá efetuar a filtragem mecânica, biológica e a química. Existem vários modelos no mercado (*Confira na Seção Xclusive Shop*), inclusive onde já está a bomba submersa acoplada, ficando em conjunto com a filtragem e a oxigenação. É importante uma filtragem para cada aquário, apesar de que é bastante comum se ver uma filtragem única; mas, o problema dessa filtragem única, é que em todos os aquários será a mesma água e, sendo assim, o cuidado para manter o Ph neutro deverá ser constante, além de algum ataque de parasitas em uma determinada espécie que veio contaminada poder passar a doença para todos os peixes. Desta forma, é muito importante uma filtragem exclusiva. Os aquários para os peixes tropicais devem estar com a temperatura em torno dos 28°C, pois com essa temperatura os peixes ficarão mais ativos, se alimentarão mais e não ficarão tão vulneráveis a doenças.

Cuidados com os peixes

A alimentação deve ser oferecida todos os dias em que a loja estiver aberta. É importante oferecer rações de qualidade e variada, com proteína bruta igual ou acima dos 45%. Os aquários devem ser limpos semanalmente, mas isso não quer dizer que é para lavar todo o aquário: a limpeza se faz trocando pelo menos 20% da água e limpando a filtragem mecânica, sendo a química trocada há cada 30 dias. A higiene é fundamental: peixes mortos devem ser retirados rapidamente e peixes doentes jamais devem ser comercializados.

O lojista deve tomar muito cuidado para não ter grandes perdas de peixes. Para isso, deverá ter aquários com boa filtragem, aquecimento e uma boa alimentação para os peixes - esse já seria um ponto importante para se evitar doenças - assim como comprar

peixes de criadores confiáveis. Não adianta pagar menos, porque às vezes paga-se mais com qualidade, havendo menos perdas e prejuízos ao lojista.

Como manter o aquário nos dias e horários de fechamento da loja

Mantendo a filtragem e a oxigenação em funcionamento, assim como o aquecimento, no caso da alimentação, não há nenhum problema se os peixes ficarem sem se alimentar um dia ou dois, pois os mesmos estão sendo alimentados durante toda a semana e o organismo do peixe tem reserva de energia, na falta de alimento, essa energia é consumida.

Escolha dos peixes

Os peixes mais vendidos são os mais baratos e os que dão maior lucro a empresa, como: Platis (Xiphophorus), Molinésias (Poecilia latipinna), Mato Grosso (Hyphersobrycon serpae), Espada (Xiphophorus helleri), Tetra Negro, Acará Bandeira, Coridora, Dojo, entre tantas outras de valor baixo, facilmente comercializadas e que a convivência tende a ser pacífica em muitos casos. Mas, é importante também que se vendam peixes mais caros, como Bófia-Palhaço (Botia macracantha), Bala Shark (Balantiocheilus melanopterus), Tubarão de Cauda Vermelha (Labeo bicolor), Acará-Disco (Symphysodon aequifasciata), mas que também são bem fáceis de comercializar.

Como deixar o aquário atrativo

Mantenha sempre a higiene e peixes saudáveis. Vale a pena colocar lâmpadas fluorescentes do tipo gro-lux: são mais caras que as convencionais, mas aumentam a coloração do peixe (existem lâmpadas com preços acessíveis no mercado).

O aquário de loja deve deixar o peixe exposto ao máximo, pois afinal o interesse é literalmente vender o peixe. Por isso, não deve ser utilizado nenhum tipo de substrato, sendo o ideal para uma melhor visualização do cliente é que cada aquário tenha apenas uma espécie de peixe. A filtragem deve ser mais eficiente, pois o acúmulo de detritos será grande, uma vez que os aquários estarão comportando um número grande de exemplares.



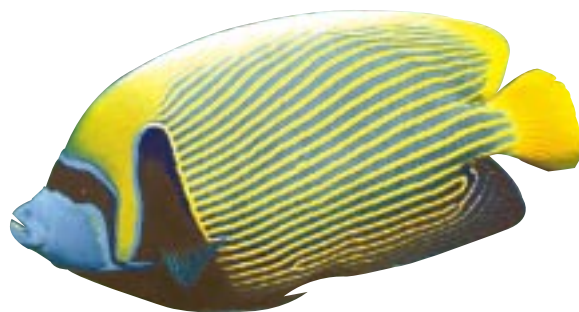
Aquarismo

Dicas de marketing

Existe uma maneira do lojista poder levantar rapidamente um bom capital no ramo da aquariofilia. O lojista deve entrar em contato com algum colégio, com alunos de bom poder aquisitivo, e oferecer para cada aluno um peixe. Não é um investimento grande e o retorno é absurdamente maior: oferecendo, por exemplo, um peixe como o Plati (Xiphophorus) comprando uma quantidade grande, o lojista pagará em torno de R\$ 0,10 a unidade. O peixe deve ser entregue no colégio para ser distribuído para cada aluno junto um panfleto da loja, informando como "soltar" o peixe no aquário, como ele deve ser alimentado, que não deve ser oferecido a ele farelo de pão, ração para cães, além também das promoções

da loja. Caso exista algum concorrente, uma maneira de se evitar que o aluno compre nesse concorrente é colocar no panfleto que, na compra de qualquer produto, ele ganhará um outro peixe. Já fiz várias isso e em todas, sem exceção obtive um resultado surpreendente. É uma boa maneira de poder já recuperar o investimento inicial para a abertura da loja.

** Ricardo Assunção é autor do Livro Aquarismo de Verdade (2001), Consultor de Apoio aos novos lojistas da Associação de Aquariofilia do Brasil (Rio de Janeiro/RJ), proprietário da Betta Aquarium - Aquarismo de Verdade (Barbacena/MG) e editor no Guia de Aquarismo no Projeto SobreSites (www.sobresites.com).*



*Ricardo Assunção**