

Manual Bicicleta e Comércio

66%

dos comerciantes dizem que as vendas aumentaram após a implantação de ciclovias em São Francisco - Estados Unidos

49%

de aumento nas vendas em comércios próximos a ciclovias em Nova York - Estados Unidos

+ de 600 mil viagens/dia

realizadas de bicicleta em Bogotá - Colômbia

360 mil viagens/dia

feitas em bicicleta é o número estimado para São Paulo

8x

mais gente andando de bicicleta nos últimos cinco anos em Buenos Aires - Argentina

Carros não gastam dinheiro. Pessoas, sim.

São Paulo está mudando. Mais pessoas ocupando os espaços públicos e mais bicicletas nas ruas vão aos poucos transformando os bairros e o modo como interagimos com a cidade.

A capital paulista não está mudando sozinha. Ela está apenas acompanhando a tendência das grandes metrópoles do mundo, que dão cada vez mais espaço a pedestres e ciclistas.

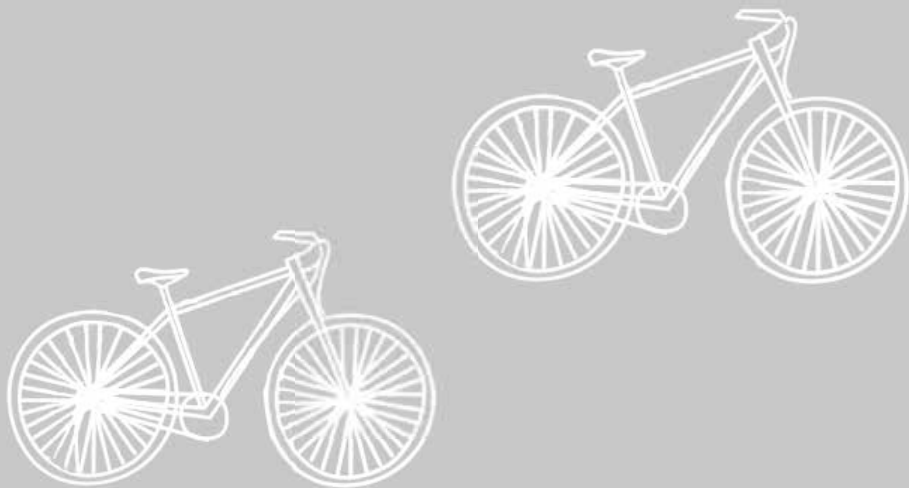
A boa notícia para você, comerciante, é que nos lugares onde isso aconteceu o resultado foi ótimo para o comércio, pois o que se descobriu pelo mundo é que não são os carros que gastam dinheiro. São as pessoas que gastam dinheiro.

E ciclistas são os melhores tipos de cliente: ao serem estimulados, voltam com regularidade, gastam mais no mês do que motoristas e o custo para agradá-los é muito baixo.

Para você não perder tempo, a Ciclocidade montou este guia para ajudá-lo nessa importante missão: tornar seu estabelecimento amigo da bicicleta e, com isso, conquistar novos clientes e aumentar seu faturamento.

Boas vendas!

Ciclocidade - Associação dos Ciclistas Urbanos de São Paulo



RESTAURANTE DO FÁBIO



BICICLETAS MOVIMENTAM AS RUAS E O SEU COMÉRCIO

Se o seu estabelecimento está localizado em uma região que é rota de ciclistas, você tem motivos para comemorar. Quem anda de bicicleta anda devagar e por isso consegue enxergar não só a via, mas também a fachada das lojas pelo caminho.

Por ser um veículo pequeno e prático, é mais fácil parar e passar no mercado, ou mesmo comprar coisas como roupas, utensílios, comida, remédios e até aquela flor para uma pessoa querida.

Se há uma ciclovia por perto, melhor ainda. Sua segurança faz com que ciclistas prefiram usá-la em vez de ir por outras ruas, fazendo-os passar repetidas vezes em frente aos mesmos pontos.

BICICLETAS ESTIMULAM OS BAIRROS A MUDAR

Muitos comerciantes têm medo da mudança que as ciclovias provocam no bairro. Só que este medo é infundado. Entenda o porquê.

Quando as cidades estimulam o uso da bicicleta, o número de ciclistas aumenta muito com o tempo. São Paulo ainda vai colocar muita magrela na rua nos próximos 10 anos.

Com mais bicicletas circulando, bairros inteiros são estimulados a se adaptar. Os comércios são parte fundamental disso, pois passam a ser vistos por mais gente, podendo aproveitar a oportunidade e ampliar seus negócios com isso. São novos clientes chegando!

“Antes, a gente não tinha uma ciclovia passando na frente da loja, então não tínhamos ideia do que ia acontecer. Tivemos medo, mas foi um ponto positivo em todos os sentidos. Nosso movimento, que já era bom, ficou bem melhor. O público aumentou - e muito. Foi aí que começamos a pensar em mais formas de acolher os ciclistas. Passamos a dar um chá para quem chega de bicicleta e decidimos reformar a calçada, para que as mesas fiquem onde eles gostam, perto de onde vamos instalar os paraciclos”.

Maria do Socorro, gerente da lanchonete Prime Dog - Rua Vergueiro, 1960

Com as ciclovias, é a mesma coisa. Se você ainda duvida, pense em como vários comércios se adaptaram e estão faturando com elas e com as ciclofaixas de lazer - isso é apenas o começo do que veremos nos próximos anos.

Só não pense que bicicleta é apenas para lazer. Há grandes cidades pelo mundo em que 30% a 45% da população a usa como meio de transporte. Em Bogotá, na Colômbia, onde o estímulo é mais recente, a proporção saltou de 1% para 6% em 10 anos. Em Buenos Aires, na Argentina, o número de viagens diárias de bicicleta multiplicou por 8 nos últimos cinco anos. São Paulo está seguindo o mesmo caminho.

“A Prefeitura colocou um paraciclo aqui na frente. Ficou muito bom, dá muita segurança pra gente e pro cliente. Temos três bicicletas cargueiras para fazer entrega. Aqui no centro, compensa mais do que ir de carro e moto, porque na ciclovia a gente vai tranquilo. Não tem carro buzinando, caindo pra cima da gente. Os meninos estão gostando, segurança total. Eu vejo que eles vão bem mais rápido. Se uma entrega levava meia hora, eles fazem agora em 20 minutos. É uma diferença pro açougue.”

Geovânio Nascimento, gerente do açougue Francesinha - Praça Marechal Deodoro, 270

CICLISTAS SÃO CLIENTES MAIS FREQUENTES E GASTAM MAIS DO QUE OS MOTORISTAS

Cientes que chegam de carro e clientes que chegam de bicicleta são diferentes, mas não tanto. Afinal, ambos são consumidores. Há inclusive estudos que apontam que ciclistas gastam mais no comércio no acumulado mensal do que motoristas.

Uma pesquisa feita em Portland, nos Estados Unidos, exemplifica este ponto. Ela mostrou que, a cada visita feita aos estabelecimentos de uma região comercial, ciclistas gastavam um pouco a menos do que motoristas. Porém, quando se considerava o mês inteiro, os ciclistas haviam gasto em média 24% a mais, pelo simples fato de que visitavam o comércio mais vezes. Em Toronto, no Canadá, e em cidades da Nova Zelândia, há registros similares.



gasto médio
por viagem



carro

bicicleta

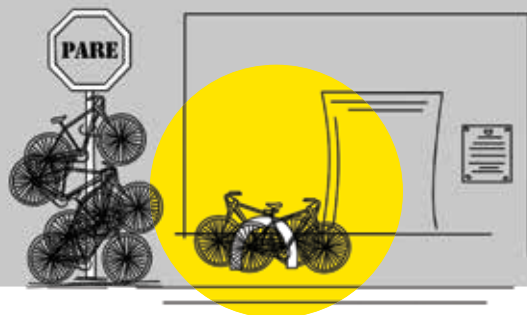
gasto médio
por mês



carro

bicicleta

Isso porque ciclistas usam um veículo prático, simples e rápido, então podem voltar mais vezes para fazer compras. Para eles, é fácil parar, assim como é fácil mudar o caminho ao lembrar de alguma loja.



ESTIMULE AS PESSOAS A PARAR, E NÃO SÓ PASSAR

Fazer as pessoas parar, e não apenas passar, é fundamental para o seu comércio. Para que isso aconteça, você deve ter um papel ativo principalmente com relação à sua calçada.

Ciclistas, neste ponto, são parecidos a motoristas. Estacionarão onde sentirem que é seguro e, sempre que possível, o mais próximo de onde querem ir. No caso de ciclistas, melhor ainda se puderem observar seus veículos de dentro da loja.

Sejamos francos. Se seu comércio for interessante, as pessoas vão prender as bicicletas até no poste para consumir no seu estabelecimento. Mas estimular que elas estacionem bem na frente da sua loja é uma chance boa demais, a um custo pequeno demais, para correr o risco de que elas parem em outro lugar (e vejam as vitrines de outro lugar).

“Na nossa rua não ia passar uma ciclovía, então colocamos um parklet. Quando fiz esse investimento, foi pensando que dois carros parados não beneficiam ninguém. E sabe quantas pessoas sentam no parklet? Trinta! A experiência acabou sendo muito agradável para nós. As pessoas se conhecem, conversam, é maravilhoso.”

*Luisa Saliba, dona do Rota do Acarajé
Rua Martim Francisco, 529/533*

“Nossos produtos são para levar para casa, mas um dia um cliente insistiu tanto que preparamos um prato para ele comer na calçada. No outro dia, tinham três. Depois dez, depois quarenta. Colocamos um banquinho e fomos decorando a calçada. Nossos clientes nos apoiaram cada vez mais. Eu diria que as pessoas vão se apropriando de tudo o que têm à disposição e estão aprendendo muito sobre cidadania.”

*Ivan Primo Bornes, dono do Pastifício Primo
Rua Fradique Coutinho, 211.*

Diversos estabelecimentos em São Paulo enxergaram a oportunidade e estão se adaptando para receber bem o ciclista. Ao conquistarem fama de “amigos da bicicleta”, ganham propaganda na boca a boca e faturam com isso. Oferecer um copo d’água, por exemplo, é sempre gentil, assim como indicar onde fica o lavabo ou o banheiro, para que lavem as mãos. Há também comércios que dão descontos ou brindes para quem chega de bicicleta.

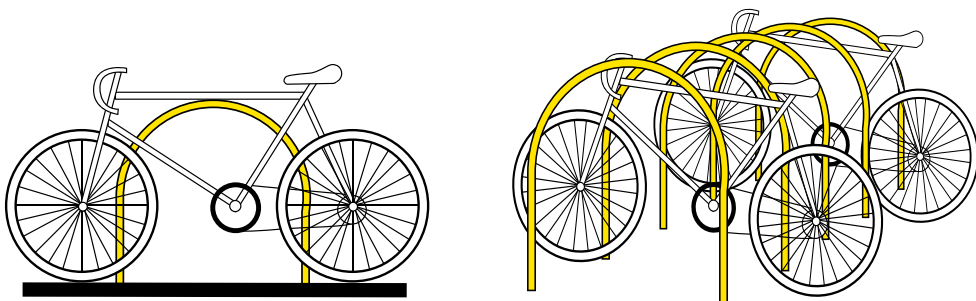
AFINAL, POR ONDE EU COMEÇO?



Para induzir a parada de ciclistas e pedestres, ter uma calçada atraente é um passo importante. A boa calçada é a que estimula as pessoas a querer ficar. Conserte buracos, combine com vizinhos a possibilidade de criar lugares para as pessoas sentarem. Investir em um parklet para ampliar a área de convívio também é uma ótima opção.

Para quem anda de bicicleta, uma preocupação constante será sempre onde estacionar. Invista em um paraciclo do tipo “U invertido” (imagem abaixo), pois é o melhor para o ciclista, além de fácil e barato de instalar.

Desde junho de 2015, qualquer dono de imóvel pode instalar paraciclos na calçada de seu estabelecimento. Para isso, é necessário seguir o manual publicado pela CET no Diário Oficial do Município. Entre em contato com a subprefeitura de seu bairro para obter mais informações!



O Manual para Instalação de Paraciclos da CET pode ser consultado em www.cetsp.com.br/media/404326/manualparaciclos.pdf

Não tenha medo de substituir uma vaga de carro situada na calçada por um ou mais paraciclos: onde cabe apenas um automóvel estacionado por um tempo indeterminado, cabem facilmente 12 bicicletas, aumentando a rotatividade de seus clientes.

“A ciclovia daqui fica na frente de onde recebemos nossos fornecedores. Quando ela foi pintada, tivemos alguns problemas porque o pessoal da entrega não tinha consciência sobre o conceito da ciclovia. Conversamos com eles, colocamos uma placa falando sobre a importância de deixar a área livre e estabelecemos um novo procedimento, com mais comunicação com os fornecedores. É uma questão de se organizar mesmo. A gente tem uma média de 5 mil itens na loja e atende a cerca de 100 fornecedores por semana. Nenhum se negou a adotar o novo procedimento e aqueles problemas que tivemos no início, não temos mais.”

Joyce de Césare, gerente do Quitanda - Rua Mateus Grou, 159

Finalmente, lide com os problemas conforme eles surjam. Muitos podem ser solucionados com mais conversa ou melhorando processos que já existem. E lembre-se sempre: trate seus clientes ciclistas com carinho!

REALIZAÇÃO

APOIO INSTITUCIONAL

CICLOCIDADE

associação dos ciclistas urbanos de são paulo

www.ciclocidade.org.br

contato@ciclocidade.org.br



NOSSOS PARCEIROS



ciclomídia

(11) 982-258-555

www.ciclomidia.com.br



cicloponto
mobilidade urbana

(11) 996-880-606

www.cicloponto.com.br

FAÇA A SUA ENTREGA DE BICICLETA



**CARBONO
ZEROCOURIER**

(11) 2503-9669

www.carbonozeroCourier.com.br



BIKENTREGA

ENTREGAS NÃO POLUENTES

(11) 3081-8121

www.bikentrega.com.br



PRONTOSP

(11) 3032-3457

www.prontosp.com.br