

## SORTIMENTO: Tudo o que é demais, atrapalha

Um dos principais enganos que os supermercadistas ainda cometem é o "excesso de sortimento". O Diretor de Gerenciamento Luiz Borges, explica que metade do que o varejista tem na gôndola, em geral, responde por apenas 10% das vendas. Na prática, esses produtos estão tirando o espaço daquilo que realmente vende e garante lucro e giro para as lojas.



Ainda é comum, segundo ele, que o supermercadista ache conveniente diminuir espaço de produtos que vendem bem para ampliar frentes de outros que se queira "alavancar" as vendas. A lógica costuma ser a de que elevar o patamar de vendas de uma marca que ocupa o segundo lugar, por exemplo, favoreça as vendas globais da loja. Mas o gestor esquece que o preço disso pode deixar seu consumidor sem a marca preferida, aquela que o leva até a loja. Ou seja, não se trata de uma estratégia recomendada.

"Tem que analisar a participação de cada item na venda e dar a ele o espaço proporcional, ou seja, resistir bravamente à tentação de reduzir o espaço dos itens que vendem muito, mesmo que seja só um pouquinho. Esse pouquinho pode fazer diferença num sábado à tarde, com venda 'bombando'", analisa Borges.

Fonte: Super Varejo

## LIDERANÇA

### Fator que define o sucesso da organização

Se a sobrevivência das organizações depende dos seus resultados, e estes, por sua vez, dependem dos seus líderes, então por que nem todas elas se dedicam a investir na qualidade da sua liderança?

Na maioria das vezes, líderes são promovidos porque eram bons técnicos, mas não foram preparados para o novo papel. Tem sido cada vez mais utilizada a prática de promover os funcionários, pois além de dar oportunidades que estimulam a retenção e a motivação, não há custos de recrutamento, e as pessoas já conhecem os valores e vivem a cultura da empresa. É preciso preparar o funcionário para exercer o seu novo papel, evitando que a empresa perca um técnico excelente e ganhe um líder ruim.

Fonte: Coluna Melhor Gestão - SV - n°178

## Por que usar cartões alavanca o comércio ?

O uso de cartões de débito e crédito eleva cada vez mais o poder de compra das pessoas. Além do volume das compras aumentarem, o preço médio de cada produto também se eleva, pois com os cartões, principalmente os de crédito, há possibilidade de adiamento do pagamento.

Fonte: Nielsen Brasil



## Você Sabia ?

Consumidores preocupados com sustentabilidade e consumo consciente preferem alimentos orgânicos, compram de pequenos produtores, escolhem produtos com embalagens menos nocivas ao meio ambiente e torcem o nariz para aqueles que precisam viajar por horas para chegar às prateleiras. Pensando nisso, um supermercado de Berlim decidiu reduzir a distância entre os clientes e as plantações e cultivar verduras dentro da própria loja.

Fonte: Super Interessante

## BLOG E GESTORA

### Colaboradores da E GESTORA participaram de Workshop

A equipe E GESTORA participou do workshop "A cor do seu cérebro", aplicado na empresa pela equipe do SENAC. Os colaboradores tiveram a oportunidade de reconhecer diferenças entre as personalidades. A partir disso, compreenderam as características profissionais de cada um.



Mestre em educação e responsável pela coordenação de pós-graduação e extensão universitária no Senac Presidente Prudente, Renata Benisterro Hernandez foi quem conduziu a iniciativa com base no livro A Cor do Seu Cérebro: uma abordagem fascinante para compreender a si mesmo e aos outros, de Sheila Glazov.

"A partir dessa percepção, é possível adotar comportamentos que colaborem para aumentar os relacionamentos profissionais que refletem no bem-estar de cada um, no atendimento ao cliente e até no clima geral da organização", afirma Renata.

Para a colaboradora Mara Cruz, do Suporte Fiscal, o Workshop foi importante pois mudou a forma de pensar no convívio com as pessoas.

Conheça mais sobre as soluções da E GESTORA pelos contatos abaixo.

Contatos

0800 770 2014  
egestora@egestora.com.br  
Presidente Prudente - SP

www.  **GESTORA** .com.br



Supermercadista ...

# Como fazer sua loja vender mais em tempos de crise !

Aguardem mais informações.

11,12 e 13 de Maio

NÃO PERCA TUDO. FAÇA BACKUP.

A melhor solução contra sequestro de dados.

SOLUÇÃO

## TABELA DIGITAL

TORNE O VISUAL MAIS ATRATIVO

Adquira Já !

SENHA 001	
Miolo de Paleta	10,40
Alcatra	5,49
Filé Mignon	8,80
Carne para Churrasco	11,90
Costela Recheada	8,50
Ponta de Peto Recheada	12,50
Frango Temperado	9,50
Bisteca Suína	18,69
Linguiça	9,75

Conheça mais sobre as soluções da E GESTORA pelos contatos abaixo.

Contatos

0800 770 2014  
egestora@egestora.com.br  
Presidente Prudente - SP

www.  **GESTORA** .com.br

 /egestora