

★ Promoções são sempre bem-vindas

Para o gerente de economia da APAS, Rodrigo Mariano, o consumidor brasileiro modificou rapidamente alguns de seus hábitos por necessidade, diante do momento econômico vivido pelo país. "Ele mudou para se proteger. Inflação em alta, redução de emprego e de renda obrigaram este consumidor a repensar seu modo de fazer compras", analisou.



Dentro deste cenário, as promoções são sempre bem-vindas para o consumidor brasileiro. As de preço continuam sendo as campeãs, mas outros formatos também se destacam em época de economia difícil. "As do tipo Pague Menos E Leve Mais cresceram 21% no ano passado. Outro fato que chama atenção é 43% dos shoppers consultam tabloides antes de irem às compras", segundo a diretora da Kantar, Christiane.

Alguns dados apresentados mostram características do consumidor que devem ser levadas em contas: 75% dos consumidores dizem que compram produtos em ofertas e promoções; enquanto 59% dizem que gostam de andar pela loja atrás de novidades.

"O consumidor procura em que tipo de estabelecimento ele vai ter mais vantagens para fazer as suas compras de determinados produtos, comenta Christiane, dizendo que o lado racional do consumidor está muito mais forte, por isso é tão importante oferecer a ele opções, de modo que, por um motivo ou outro, ele seja convencido a comprar mais itens no mesmo lugar e enxergue vantagem.

Fonte: SUPERVAREJO

★ Coluna de Dica

Por Frederico Gorgulho/Especialista em Varejo

A primeira impressão é a que fica ...

Antes de ofertas arrasadoras ou promoções imperdíveis, uma loja de supermercado deve estar sempre pronta para atender o cliente. Sua loja deve ser limpa (desde as gôndolas aos uniformes de sua equipe), organizada (cliente sabe onde encontrar), devidamente precificada (produto sem preço não vende), iluminada (loja escura lembra falência), abastecida e ter no mínimo um atendimento encantador, saindo do básico como apenas "bom dia", "boa tarde", "boa noite" e "volte sempre".

O atendimento começa na oportunidade de estacionar o carro, na comodidade de pegar um carrinho de compras em boas condições, entre outros detalhes que não podem passar despercebidos, para o cliente observador, atendo e exigente que existe hoje em dia.

+ 10 Passos para reduzir custos usando a tecnologia -

1. Conscientizar os colaboradores que a melhoria dos processo visa aumentar;
2. Conhecer de fato os processos da empresa;
3. Buscar o parceiro de TI e implantar soluções tecnológicas que aperfeiçoem processos e reduzam custos;
4. Garantir a conectividade com clientes, fornecedores, parceiros e colaboradores;
5. Coletar, armazenar, transferir e processar dados com maior eficiência, eficácia e rapidez.;
6. Terceirizar serviços que não fazem parte do core business da empresa;
7. Otimizar o gerenciamento financeiro da empresa;
8. Gerir a cadeia de fornecedores;
9. Melhorar os resultados no contas a receber;
10. Otimizar o gerenciamento de documentos fiscais.

Fonte: ADMINISTRADORES

Você Sabia ?

Fila pequena, faturamento grande. Quanto mais tempo o cliente fica na fila, ele poderá ir desistindo de algumas compras e até mesmo retirar produtos que já estão no carrinho. Geralmente, o cliente tirará do carrinho produtos de maior valor agregado, aqueles que aumentam o ticket média do varejo. Por isso, é importante tentar obter uma maior eficiência e fazer com que o consumidor fique o menos tempo na fila

Fonte: Conhecimento na prática / Feira APAS 2016

BLOG E GESTORA

... E GESTORA em parceria com empresa estrangeira

É com satisfação que informamos que fechamos uma parceria com a empresa SCANNTECH. Uma empresa de tecnologia do Uruguai, que foi investida pelo Fundo Americano Sequoia e IFC, que também investiu na Apple, Google, LinkedIn e WhatsApp. A Scanttech encontra-se presente em 5 países, com mais de 7.000 mil lojas conectadas e trabalha com mais de 30 fornecedores de consumo massivo. A parceria com a E GESTORA se iniciou em 2016, e está alinhada de acordo com a missão da E GESTORA, onde favorece para o crescimento do varejo supermercadista.

A solução desta parceria é a Plataforma de Promoções que atua na aproximação de grandes indústrias como AMBEV, UNILEVER, COLGATE, entre outras, com nossos clientes supermercadistas. Através dessa parceria, pequenos e médios varejos poderão realizar promoções similares às grandes redes. São promoções do tipo leve 3 pague 2; Compre 1 pack de cerveja e tenha desconto de 50% no 2º pack, etc. Nossos clientes concedem os descontos a seus consumidores e quem paga por esses descontos é a indústria.

Como funciona ?

Através da integração da E GESTORA com o CLUBE DE PROMOÇÕES da Scanttech, o lojista recebe e aplica as promoções que desejar e, ao final da promoção ele é ressarcido (\$) pela indústria através da Scanttech.

Caso tenha alguma dúvida, fique à vontade para nos ligar, não fique de fora !

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



Você supermercadista em conexão com as grandes indústrias

ambev



Unilever

Colgate.

6 TIPOS DE OFERTAS PARA O SEU SUPERMERCADO

SEM CUSTO para você

AUMENTA suas vendas

você ainda é **REEMBOLSADO**



Fale com o **COMERCIAL** - 0800 770 2014



SOLUÇÃO
BACKUP NUVEM



SUAS INFORMAÇÕES EM SEGURANÇA

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

