

★ TECNOLOGIA É INVESTIMENTO, E NÃO CUSTO

Assim como as pessoas têm sido impactadas pela tecnologia, as empresas também têm identificado que suas operações podem progredir a partir dela. Os supermercados já entenderam que esse é um caminho sem volta e fundamental para se destacar em um mercado onde a competição é acirrada.



Com desafios batendo à porta, supermercadistas precisam entender que tecnologia é investimento, e não custo, pois há um leque gigantesco de oportunidades a serem exploradas. Em poucas palavras os atributos que a TI bem aplicada aos negócios pode trazer ao varejo é a redução de custo com ganho de produtividade e resultados.

A tecnologia pode fazer com que o supermercadista faça mais com menos, permite alcançar novos clientes, exemplo do e-commerce, iniciativa que permite atender aquele cliente que talvez não vai a loja física. Hoje, os supermercadistas podem contar com ferramentas que agregam na execução de tarefas que antes demoravam longa data para estarem prontas.

Tendências tecnológicas parecem distante da realidade atual e alguns entendem que investir nelas são desnecessárias. O varejista ainda vê tudo como custo. É preciso quebrar essa barreira, porque esse custo vai virar investimento, vai reverter lá na frente.

Fonte: SuperVarejo

★ Coluna de Dica

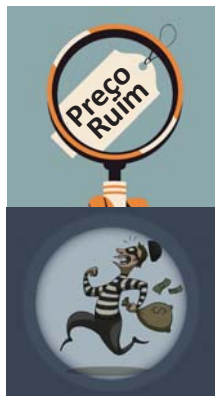


Prepare sua loja para o Natal (parte 3)

Por Frederico Gorgulho/Especialista em Varejo

Em todo período de final de ano, o supermercadista se preocupa muito com a exposição de produtos sazonais como perus, panetones, frutas secas, vinhos, etc. Não podemos esquecer de alguns produtos que também merecem uma exposição mais diferenciada e agressiva, pois sua venda é bem expressiva no período: maionese, assadeiras descartáveis, guardanapos, azeitonas, sorvetes, papel alumínio, temperos / especiarias, chocolate para derreter, leite condensado, creme de leite, doces em compotas e pão de queijo. Atenção para exposição de espumantes / filtrados: Faça vários terminais desses produtos apenas na segunda quinzena, antes disso o produto não tem giro.

+ FORMAÇÃO DE PREÇO RUIM



Vender mais nem sempre é garantia de lucro maior: se você não fizer a precificação correta dos seus produtos ou serviços, pode estar perdendo dinheiro a cada negócio fechado.

Se você não sabe com precisão qual o custo total da sua mercadoria, desde os juros ao comprar matéria-prima até os valores de transporte e taxas de transações a prazo, não conseguirá saber por qual preço deve vendê-la. "Sem esses dados, você não calcula sua margem. Isso se origina de uma falta de análise na hora de formar preços".

Fonte: PORTAL EXAME

Você Sabia ?

No Brasil já tem supermercado DRIVE-THRU. A Supermago abriu seu primeiro supermercado drive-thru em Porto Alegre (RS). Denominado Magodrive, o serviço permite ao cliente comprar o produto sem sair do carro. A novidade funciona com a escolha dos produtos realizada pela internet, disponibilizando 6 mil itens pelo site ou aplicativo, podendo ser retirados no drive-thru ou recebidos em casa, em dia e turno agendados.

Fonte: Revista Super Varejo

BLOG E GESTORA

RETROSPECTIVA E GESTORA 2016



OBRIGADA Colaboradores, Clientes e Parceiros por construírem esta história, e que ela continue em 2017!

Visite a fan page da E GESTORA no facebook (www.facebook.com.br/egestora) e confira o vídeo da retrospectiva 2016.

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





Cliente E GESTORA

Somos privilegiados porque contamos com a sua amizade e preferência, com seu apoio e sua opinião. É com muito prazer que atendemos clientes como você. A nossa meta é oferecer sempre o melhor.

A E GESTORA deseja a você os melhores votos de paz e saúde. Receba o nosso carinho, o nosso muito obrigado por tudo.

Boas Festas!



facebook.com.br/egestora



10 mil

curtidas
VALEU PESSOAL :)

Contatos

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

www.  **GESTORA**.com.br

 /egestora