

★ PROCURA-SE desperdícios, e não custos.

A redução de custos está na ordem do dia! No entanto, ainda existe certa incompreensão acerca desse tema e, com muita razão, muita gente tem medo de tocar nos custos e perder em outras frentes. De fato, a maioria dos custos é necessária!

O raciocínio certo em redução de custos tem sua origem na ciência de análise do valor. A pergunta a se fazer sobre cada custo é: Este custo agrega valor para a empresa? Se não agrega, é desperdício e deve ser candidato forte à sua eliminação. Procuramos desperdícios, e não custos!




Os desperdícios são, geralmente, "invisíveis". Se nós os conhecêssemos, já os teríamos eliminado.

Deve-se criar em todas as empresas uma cultura de solução de problemas de tal maneira a não só atacar os problemas, mas também desenvolver no pessoal a competência nesse método.

Redução de custos não pode ser pontual, mas, sim, contínuo e para toda a vida.

Fonte: SM

Você sabia ?



A automação tem o objetivo de propiciar conforto, informação e segurança. Considerada essencial para a eficiência dos negócios e competitividade das empresas, surgiu para beneficiar o consumidor com um atendimento claro e prático. Um investimento necessário para aperfeiçoar gestão, obter eficiência e produtividade.

Fonte: Revista Distribuição

★ E GESTORA inova na solução COTAÇÃO WEB



A E GESTORA adotou uma estratégia inovadora que promoverá benefícios no desenvolvimento da empresa e aos seus clientes, e um dos resultados desta nova estratégia foi a reformulação da solução COTAÇÃO WEB, tornando-a mais otimizada e transparente. A Solução é uma plataforma online que possibilita aos supermercadistas, solicitar cotação de preços, negociar e comprar diretamente dos seus fornecedores.

O layout foi reformulado para ser moderno, prático e 100% responsivo, isto é, se adequa a qualquer tamanho de dispositivo (Smartphone, Tablet e Desktop). O processo de sincronização foi reformulado para garantir performance e transparência para o cliente. O sistema é intuitivo para seus usuários, tanto o supermercadista, o vendedor e fornecedor.



Ainda não tem esta solução eficaz na racionalização das suas compras?
Fale já com nosso comercial! Ligue 0800 770 2014.

★ Coluna de Dica - A Chegada da Páscoa

Por Frederico Gorgulho/Especialista em Varejo



Faltam apenas 40 dias para a segunda maior venda sazonal do varejo supermercadista. Este ano, o cenário é um pouco mais otimista que o ano passado, mas mesmo assim a indústria está mais cautelosa na sugestão de pedidos e as lojas precisam ser muito estratégicas na exposição de seus produtos.

Nos pedidos de ovos de páscoa, que atualmente tem o foco para brinquedo e não o chocolate, fique atento aos produtos licenciados que estão na moda no momento, como por exemplos personagens infantis que tem mais audiência em canais de TV ou internet. Fora a parreira, monte terminais de ovos de páscoa e pontos extras próximos aos caixas apenas 10 dias antes do dia 16.04, pois de praxe o consumidor deixa a compra para última hora. Devido a data, esta vai ser mais uma "Páscoa do cartão de crédito". Se possível venda ovos em 3 vezes sem juros.



Contatos

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

www.  **GESTORA**.com.br

 /egestora



EVANDRO COSTA
Diretor Geral da E GESTORA

"Abordamos uma estratégia com forte investimento em pesquisa e inovação, estamos constantemente ampliando nossos conhecimentos técnico e científico para ajudar a tornar nossos produtos mais competitivos. Esta é a chave para estimular nosso desenvolvimento e de nossos clientes". - *Palavras do Diretor*

INOVAÇÃO, GESTÃO e CONFIANÇA



MANUTENÇÃO DE BALANÇAS

- ✓ Instalação
- ✓ Manutenção
- ✓ Calibração
- ✓ Atualização



FAÇA MANUTENÇÃO!
0800 770 2014

Contatos

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

www.  **GESTORA**.com.br

