

## ADAPTE O SEU JOGO EM 2016

**PREÇO É FATOR FUNDAMENTAL:** Defina reajustes levando em consideração o preço de seus principais concorrentes, planejando todo o portfólio e entendendo quais as melhores promoções para vender mais com margens saudáveis.

**ENTENDA O QUE O BRASILEIRO VAI BUSCAR EM CADA LOJA:** Colaboração entre varejo e indústria é fundamental, garantindo a melhor oferta para os consumidores em cada canal. Leve em consideração a dinâmica e as tendências de mudança de missão de compra de acordo com o tipo de loja.



**ENCANTE SEU CONSUMIDOR PARA GARANTIR LEALDADE:** Excelência em execução, não permita a experimentação de seu concorrente por indisponibilidade. Através da mídia, utilize mensagens customizadas, eficientes e ativação de vários meios de comunicação, gerando um consumidor mais engajado.

**O FUTURO COMEÇA AGORA:** Planeje seu portfólio entendendo as preferências dos Millennials desde já invista em campanhas digitais.

*Fonte: Matéria do curso "Como fazer sua loja vender mais em tempos de crise"*

### Varejo de Vizinhança na luta contra a ruptura.

Em tempos de disputa acirrada pelo consumidor, um dos maiores erros que o dono da loja de vizinhança pode cometer é deixar que falem produtos nas gôndolas e no estoque. Para evitar a ruptura, consultores aconselham os comerciantes a adotarem um sistema de gestão que acompanhe a entrada e a saída dos produtos e a programarem o prazo de entrega.

Na lista de produtos que não podem faltar no estoque estão o sabão em pó Omo e produtos de consumo diário, como leite, frutas, legumes e verduras. Para o especialista, é essencial que o varejo trabalhe com um sistema informatizado, independentemente do seu tamanho, a fim de conseguir acompanhar a movimentação das mercadorias, identificar quais saem mais depressa e programar o prazo de entrega.

*Fonte: NewTrade*

## Palavras de ordem para Varejistas Vencedores

### CONHECER

SEUS consumidores e NÃO consumidores

### PLANEJAR

Loja abastecida na 1ª semana e aos sábados.  
Opções para pagamento.

### FACILITAR

A vida do consumidor

### INOVAR

Com diferenciação



*Fonte: Kantar WorldPanel*

### Você Sabia ?

\* 41,7% dos brasileiros (população economicamente ativa) estão interessados em "bicos" para completar a renda familiar. -\* 87% dos clientes supermercadistas estão avaliando o custo-benefício do produto comprado no mercado. \* 44,3% estão com as finanças pessoais e familiares descontroladas.

*Fonte: Supermercado Moderno*

## BLOG E GESTORA

### E GESTORA promove campanha de Responsabilidade Social

Sempre pensando no próximo e trabalhando com responsabilidade social, a E GESTORA, neste mês de maio, iniciou uma campanha interna, entre seus colaboradores, cujo o tema é "Temperatura Cai, Solidariedade AUMENTA #DOE UM COBERTOR". Esta campanha auxiliará o Projeto LUTA DO BEM, de Presidente Prudente-SP, que tem como objetivo ajudar moradores de ruas.

# TEMPERATURA CAI

# SOLIDARIEDADE AUMENTA

## #DOE UM COBERTOR

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

Contatos

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

www.  **E GESTORA** .com.br



# COMO FAZER SUA LOJA VENDER MAIS EM TEMPOS DE CRISE!

DRACENA  
ANDRADINA  
ARAÇATUBA



#1º Curso Itinerante E GESTORA

mais fotos

FOI UM SUCESSO



“ Excelente o curso que participei, e com certeza irá agregar muito a minha loja, onde irá ajudar a melhorar as vendas e o lucro da minha empresa. A E GESTORA está sempre nos ajudando a crescer. ”

**Fernando Mainente**  
Mercado Bahia / Dracena-SP

SOLUÇÃO  
**TABELA DIGITAL**  
TORNE O VISUAL MAIS ATRATIVO

Adquira Já !



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

Contatos

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

www.  **E GESTORA**.com.br

