

★ Seis princípios de como ter uma gestão de categorias



1. Alocar mais espaço aos produtos e às marcas de maior venda e margem:
 - a) De maior potencial de vendas e giro, para evitar rupturas ;
 - b) De maior margem, para maximizar a venda e a margem total da loja.
2. Alocar mais espaço de gôndola a categorias com produtos e marcas menos diferenciados para aumentar a competência entre fornecedores (e minimizar o custo de compra), equilibrando a luta para manter a concorrência.
3. Focar no grande líder. Categoria na qual a marca líder tem mais de 30% das vendas/preferência do consumidor, deve-se ter um bom acordo de compra e espaço com essa marca.
4. Nomear um Capitão de Categoria. Não só para obter contrapartidas do fornecedor pela vantagem outorgada, mas também para promover as marcas competidoras, para que alterem o equilíbrio inicial oferecendo menores preços e maior margem.
5. O espaço dedicado a uma categoria deve ser maximizado para aumentar o potencial, mas nunca sacrificando o potencial de categorias com margem maior à média da loja.
6. O espaço tem que ser minimizado sempre que o custo de reposição o permita (custo de repor com maior frequência deve ser menor que o custo de oportunidade das perdas de venda por ruptura).

Fonte: SUPERVAREJO

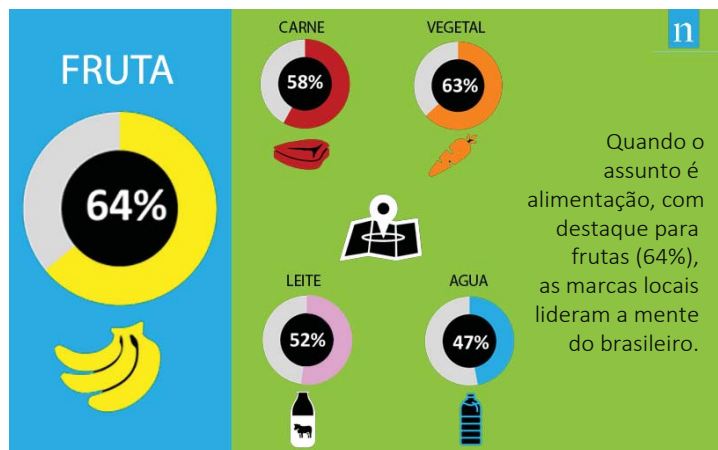
★ Coluna de Dica

Por Frederico Gorgulho/Especialista em Varejo

A importância da fidelização de clientes ...

Fidelizar o cliente é de suma importância e não significa oferecer apenas um cartão fidelidade para o cliente. É preciso ouvir, entender e encantar. Um cliente satisfeito é fiel, além de ajudar nas vendas, faz a propaganda gratuita da loja para parentes e amigos que convivem ao seu redor. Seja estratégico com os clientes que frequentam assiduamente a sua loja. Uma dica é convidá-los para uma reunião mensal em uma data fixa (por exemplo a primeira quarta-feira do mês), oferecendo um completo chá da tarde em um espaço reservado da loja. O gerente irá conduzir um bate papo bem descontraído com todos, ouvindo sugestões, ideias de melhorias e até reclamações que devem ser sanadas.

+ TOP 5: Produtos locais preferidos pelos brasileiros



Fonte: ESTUDO GLOBAL MARCAS GLOBAIS vs. LOCAIS - NIELSEN

Você Sabia ?

As lojas de vizinhança responderam por 48% do crescimento do setor supermercadista em 2015, segundo pesquisa realizada pela APAS em parceria com a Nielsen. Entre os atrativos desse tipo de comércio estão a comodidade para a realização das compras, a praticidade, a proximidade e o atendimento diferenciado, especialmente para o consumidor que mora nas vizinhanças e conhece o dono e os funcionários.

Fonte: Varejo de Vizinhança

BLOG E GESTORA

... Nosso muito OBRIGADO ao Supermercado Irmãos Ribeiro pela CONFIANÇA - SÃO 10 ANOS DE PARCERIA

A E GESTORA está no mercado há quase duas décadas e só tem a agradecer pela parceria e confiança dos clientes, nosso muito obrigado !

Depoimento da Ângela Faraco do Supermercado Irmãos Ribeiro de Rancharia - SP: "Estamos muito satisfeitos, a empresa nos dá liberdade para trocarmos ideias. A E GESTORA evoluiu muito, principalmente no aspecto profissionalismo, e sempre busca informações para melhorar e evoluir. "

EQUIPE DO SUPERMERCADO IRMÃOS RIBEIRO DE RANCHARIA - SP



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



E GESTORA

No maior evento varejista do Mato Grosso do Sul



Superamas 2016
26º CONGRESSO E EXPOSIÇÃO SUL-MATO-GROSSENSE DE PRODUTOS E SERVIÇOS
• SUPERMERCADOS • MERCEARIAS • CONVENIÊNCIAS • RESTAURANTES • HOTÉIS • BARES • PADARIAS

Stand 9 
Gestora
Sistemas e Soluções

27 e 28 DE SETEMBRO DE 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

