

## ★ "SALVE" sua loja de perda de vendas e multas

Acidentes com clientes, produtos estragados e infestação de pragas causam muitos prejuízos aos supermercados, além de enfraquecer a imagem. Muitos problemas ocorrem porque a loja infringe regras federais, estaduais e municipais, como as higiênicosanitárias. Com a popularização de aparelhos com câmeras fotográficas e acesso à internet, como celulares e tablets, as denúncias vão parar direto nas redes sociais, abalando a imagem do estabelecimento. E mais: geram provas contra a loja. Para evitar desgastes e prejuízos, é preciso definir processos na operação de loja e treinar a equipe.



**Evite alimentos estragados** - Os repositores devem visitar diariamente as gôndolas para retirada de alimentos e bebidas impróprios para consumo;

**Carnes livres de contaminação** - Quanto maior o contato com a carne (ou qualquer alimento perecível) maior é o risco de contaminação. É preciso ter área específica para manipulação. Esse espaço precisa ser climatizado. Ele também deve contar com bancadas separadas para cada tipo de carne;

**Sem acidentes envolvendo clientes** - Evite vazamentos que molhem o chão e provoquem acidentes com clientes e funcionários. Durante a limpeza, sinalize com placas que o chão está molhado. Mantenha os corredores desobstruídos para evitar tropeções.

**Elimine as pragas** - Dedetize a área de venda e a retaguarda periodicamente.

Fonte: SM

## ★ Coluna de Dica - A chegada do verão e do calor.

Por Frederico Gorgulho/Especialista em Varejo

Com as temperaturas subindo em todo o país, obviamente as vendas de bebidas nos supermercados também aumentam na mesma proporção. Fique muito atento para rupturas (falta de produto) de cervejas, refrigerantes, águas, sucos em pó, suco concentrado e principalmente suco néctar, que é uma categoria em crescimento de venda e com queda gradativa de preços, devido à concorrência e tendência de consumo. Insira esses produtos em tabloides / folhetos que tem a validade abrangendo o final de semana. Consiga boas negociações e exponha esses produtos por toda a loja, seja em terminais ou pontos extras montados com pallets, devidamente com cartaz. Se algum produto tiver preço mais competitivo que seu concorrente, destaque ainda mais para o cliente.



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

## + E GESTORA investe em inovação do sistema

A partir do início do mês de janeiro/2017, equipes do nosso departamento de desenvolvimento estarão envolvidas na remodelação da nossa ferramenta "Super Retaguarda/Super PDV".

Paralelamente, equipes igualmente do nosso setor do desenvolvimento, permanecerão sob o regime de plantão visando dar o atendimento àquelas solicitações, cujo conteúdo seja necessário a preservação da funcionalidade do sistema tal como está hoje. Novas solicitações serão acolhidas normalmente, e que após analisadas e, considerando-se que as mesmas não apresentem funcionalidades análogas com as modificações que serão adicionadas no decorrer dos trabalhos da remodelação e sejam pertinentes, serão inseridas no rol e conseqüentemente, colocadas no contexto do projeto, incorporando-as ao mesmo. De pronto, aquelas que versem sobre matéria existente no projeto serão desconsideradas.

Eventuais solicitações que por sua característica vier a ser incorporada ao projeto, só serão disponibilizadas aos nossos clientes por ocasião da conclusão da "remodelação", não havendo, portanto, exceção.

Fonte: Inovação E GESTORA

## Você Sabia ?

**Perfil de varejista "Lápis na orelha"** - é o perfil que conhece melhor a clientela e que tem uma relação próxima com os visitantes do estabelecimento. Destacam-se também pela oferta limitada de perecíveis. Os três passos necessários para que o gestor desse perfil tenha sucesso nos negócios são estes: autodesenvolvimento, profissionalização e gestão

Fonte: Revista Varejo de Vizinha

## BLOG E GESTORA

## ... E GESTORA em parceria com a FIPP traz para Pres. Prudente palestra com Dr. Clóvis de Barros Filho

No dia 07 de fevereiro, a E GESTORA em parceria com a FIPP/UNOESTE (Faculdade de Informática de Presidente Prudente-SP), trará para Presidente Prudente a palestra "A vida que vale a pena ser vivida" com Dr. Clóvis de Barros Filho, pesquisador e consultor em Ética da UNESCO, Pesquisador e Conferencista pelo Espaço Ética. É colunista de Ética da Revista Filosofia Ciência & Vida.



O Palestrante é atualmente um dos mais requisitados palestrantes do país. Suas aulas e palestras sobre ética já foram ouvidas por milhões de pessoas, em todos os estados do país, e também no Uruguai, na França, no México, na Argentina, na Espanha, em Portugal, entre outros países.

inovação  
gestão  
confiança



Planejamento da E GESTORA  
com sua empresa em 2017



**LIQUIDA**  
**E GESTORA**



**BALANÇAS**

Prix 4 DUE e 5 PLUS (Wi-Fi)

*imperdível*

Fale com o comercial  
**0800 770 2014**

\*Promoção válida para o mês de janeiro ou enquanto durar o estoque

Contatos

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

www.  **GESTORA**.com.br

