

SINDILOJAS-CANOAS

Juntos Somos a Força do Comércio Varejista!

O Sindicato

Notícias

Serviços

Associe-se

Centra

DESTAQUES

1 2 3 4 5



VAREJO QUE UTILIZA COM INTELIGÊNCIA A TECNOLOGIA ESTÁ SEMPRE NA FRENTE E AMPLIA RESULTADOS

•Contra a crise, revela estudo recente, a classe média decidiu cortar gastos com refeições fora de casa, serviços de beleza, lazer, estudo próprio, plano de saúde e artigos para casa. •Rever o planejamento estratégico, cortar custos, manter a fidelidade do cliente e quantificar o fluxo das pessoas

VAREJO QUE UTILIZA COM INTELIGÊNCIA A TECNOLOGIA ESTÁ

SEMPRE NA FRENTE E AMPLIA RESULTADOS



Crédito: Divulgação

Junho de 2015 – Contra a crise, a classe média decidiu cortar gastos com refeições fora de casa, serviços de beleza, lazer, estudo próprio, plano de saúde e artigos para casa, de acordo com estudo da consultoria Plano CDE divulgado neste mês. Ou seja, a retração da economia não poupa nenhum setor. De restaurantes, postos de combustíveis e salões de beleza a supermercados, magazines e farmácias, entre outros estabelecimentos comerciais, todos sentem os reflexos do baixo movimento da economia brasileira neste ano.

A saída é colocar em prática estratégias comerciais e de marketing que, se antes deveriam ser prioritárias, na atual situação econômica tornam-se obrigatórias e urgentes: construir ou rever o planejamento estratégico do negócio como um todo, cortar custos e concentrar esforços para manter a fidelidade da clientela que habitualmente compra ou frequenta o estabelecimento. Para isso, é fundamental conhecer o perfil do consumidor e até qual o volume de clientes que entra e sai da loja diariamente, mensalmente, periodicamente. “Para vencer a crise no varejo é necessário inteligência e criar saídas estratégicas”, afirma Luiz Fernando Sambugaro, diretor de Comunicação da Gunnebo Brasil (www.gateway-security.com.br), empresa com sede na Suécia que, no país, destaca-se como fornecedora de soluções para o varejo, por meio da marca Gateway Security.

Conhecer o número efetivo de pessoas que entra e quais os horários de maior frequência na loja dia a dia, hora a hora e realizar o cruzamento com informações como o tíquete médio das compras, por exemplo, são fundamentais para melhorar a gestão, construir uma boa experiência de compra para o cliente final e aumentar os lucros. Bem como mensurar a taxa

de conversão dos clientes – daqueles que entram na loja, quantos adquirem algum produto ou não, qual o gasto médio em compras e quantos itens levam para casa? Com a quantificação do do fluxo de clientes é possível, por exemplo, preparar a equipe de vendas de acordo com o comportamento de entrada ao longo do dia e programar os melhores horários de folga. Outra contribuição importante da análise dos dados de entrada e saída na loja diz respeito à gestão de marketing. A campanha realmente está atraindo mais clientes? A renovação da vitrine gerou mais interesse? Quanto tempo em média um cliente fica no interior da loja? Que porta de entrada está gerando maior fluxo?

Para todas essas questões, já existe tecnologia disponível para fornecer os dados e estatísticas necessários para as análises. Aqueles varejistas que fazem uso dela de forma inteligente estão sempre na frente e conseguem ampliar resultados, aproveitando da melhor forma o potencial de seu negócio. Algumas dessas tecnologias de contagem de fluxo de pessoas transformam imagens em dados estatísticos que podem ser acessadas online ou recebidas por e-mail em forma de relatórios diários. Permitem também a integração com outros sistemas para cruzamento de dados e análises mais avançadas como a relação entre a taxa de entrada de pessoas e as vendas, valor médio gasto por cliente, percentual de pessoas que entraram e compraram ou que saíram sem fechar negócio.

Para restaurantes, postos de combustíveis, salões de beleza, supermercados, magazines ou farmácias, entre outros estabelecimentos comerciais, a tecnologia de contagem de fluxo de pessoas fornecida pela Gunnebo Brasil, o Gatecount, é uma ótima ferramenta, com baixo investimento. “A tecnologia pode ser contratada pelo varejo por locação e instalado em ambientes de qualquer tamanho”, explica o diretor de Comunicação da Gunnebo Brasil.

Disponível: <http://sindilojas-canoas.sicomercio.org.br/central-do-conhecimento/artigos/508/varejo-que-utiliza-com-inteligencia-tecnologia-esta-sempre-na-fr>