datamicro
SISTEMAS

Principais desafios na Gestão de Atacado e Varejo

EBOOK
ATACADO E VAREJO
%

INTRODUÇÃO

Qualquer empreendimento sofre com desafios no meio do caminho, para evitar isso, é preciso de muita estratégia e análise de mercado. Atualmente, a crise econômica pela qual o Brasil está passando afeta de forma direta dois principais segmentos, sendo, o atacado e varejo. Já que o consumo foi o grande prejudicado nessa história toda, as famílias estão diminuindo seus gastos.

O que fazer nesse cenário? Como enfrentar estes desafios? Continue lendo, a solução não é tão complicada como parece.

Antes de tudo, vamos entender como anda os números em cada um desses setores citados acima, separadamente. Este é um passo importante já que o atacado abastece o varejo, especialmente o regional, que é composto de pequenos negócios inseridos nos bairros das cidades.

- Atacado
- Varejo

> Principais Desafios

ATACADO

- Em 2016, o setor de atacado conseguiu faturar 250,5 bilhões, de acordo com uma pesquisa divulgada pela a entidade que representa o setor Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad).

- Portanto, durante o primeiro trimestre de 2017, foram faturados apenas 6,15% que o mesmo período em 2016. Sendo que em Fevereiro de 2017, houve uma queda de 2,33%.

- Apesar disso, conforme o Ranking ABAD/Nielsen de 2017, a expectativa é que o faturamento do setor cresça pelo menos 1% neste ano, dada a melhora do cenário econômico a partir do segundo semestre.

*Dados atualizados de 2016 e 2017.

OBS: Os consumidores estão mudando, clientes de classes altas e médias estão consumindo mais em atacarejo, devido à crise e ao custo benefício.

VAREJO

- Em pesquisa divulgada pelo o IBGE, em Março de 2017, as vendas no varejo recuaram 1,9% em comparação ao mês anterior, a maior queda em 14 anos.
- O comércio varejista acumula queda de 3% e, nos 12 meses, de 5,3%, segundo IBGE.
- Em comparação com 2016, as vendas pela internet continuam a ser destaque no indicador, com crescimento de 20,7% em relação a maio.
- De acordo com a Serasa Experian de Atividade do Comércio, o movimento dos consumidores nas lojas caiu 1,5% na comparação com os seis primeiros meses de 2016, quando cederam 8,3%.

*Dados atualizados de 2016 e 2017.

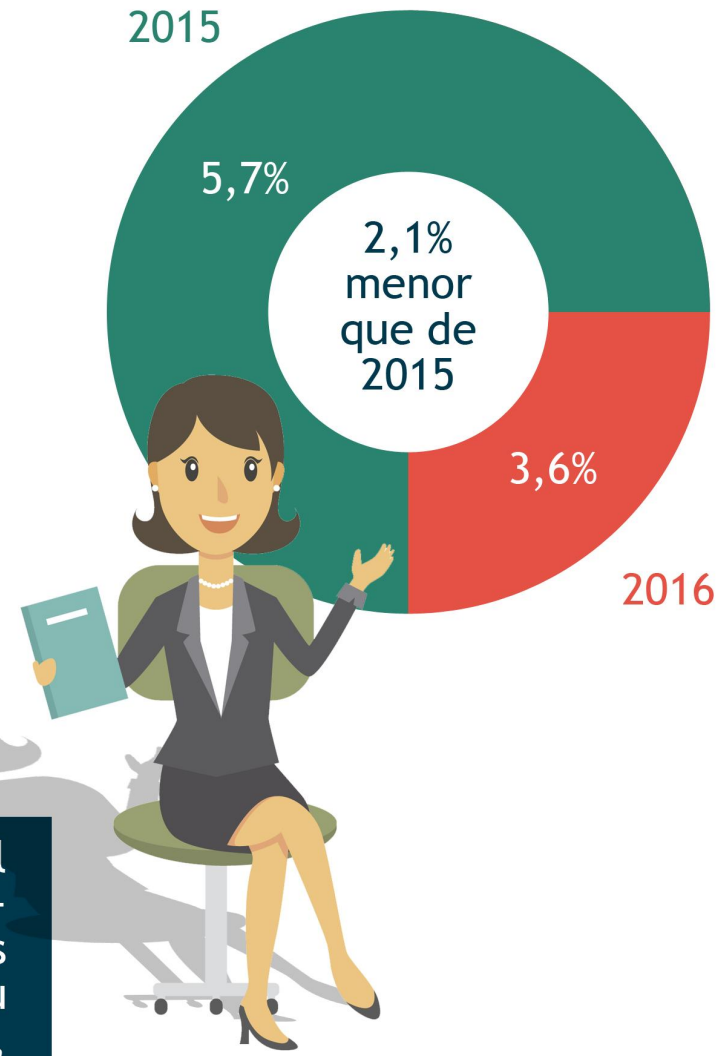
É importante ficar de olho no crescimento das vendas pela internet, que continuam em constante crescimento, sendo destaque e impactando a forma de consumo.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS A CURTO PRAZO

"Como os pontos de venda do varejo estão comprometidos pela queda no consumo, o atacado acaba vendendo menos."

Essa situação é comprovada por dados divulgados pelo o Abras. Segundo a organização, entre janeiro e setembro de 2016, o consumidor compareceu apenas 3,6% por mês ao varejo tradicional, que são as mercearias, bares e padarias, por exemplo.

Esse resultado foi 2,1% menor do que o mesmo período de 2015. No fechamento daquele ano, o recuo apresentado foi de 5,7%.



O ticket médio do varejo total (que contabiliza o tradicional mais o autosserviço) teve um avanço real de 6,5% até setembro, o que indica que os consumidores foram menos vezes aos pontos de venda, mas adquiriram em maior quantidade. Ou seja, as compras mensais voltaram com força devido à crise, o que reforça o comprometimento do volume vendido pelo pequeno varejo, que é abastecido pelo atacado.

Em resumo, o atacadista generalista possui um amplo mix de produtos e vários fornecedores. Seu principal cliente é o varejo regional e sua margem de lucro é baixa, mas ele ganha no volume de vendas.

E OS OBSTÁCULOS QUE APARECEM NESSE MOMENTO SÃO:

- Fechamento de pontos de vendas devido à crise;
- Diminuição das idas do consumidor aos estabelecimentos;
- Recomposição do mix de vendas, já que o cliente privilegia as marcas mais baratas, que oferecem pequenas margens de lucro;
- Equipe de vendas não abrange todas as oportunidades no itinerário de visitas;
- Desenvolvimento de apps voltados para a venda direta ao consumidor;
- Ainda existe uma vertente que deve ser analisada de acordo com o segmento.

Números de vendas por aplicativo no Varejo,em 2016

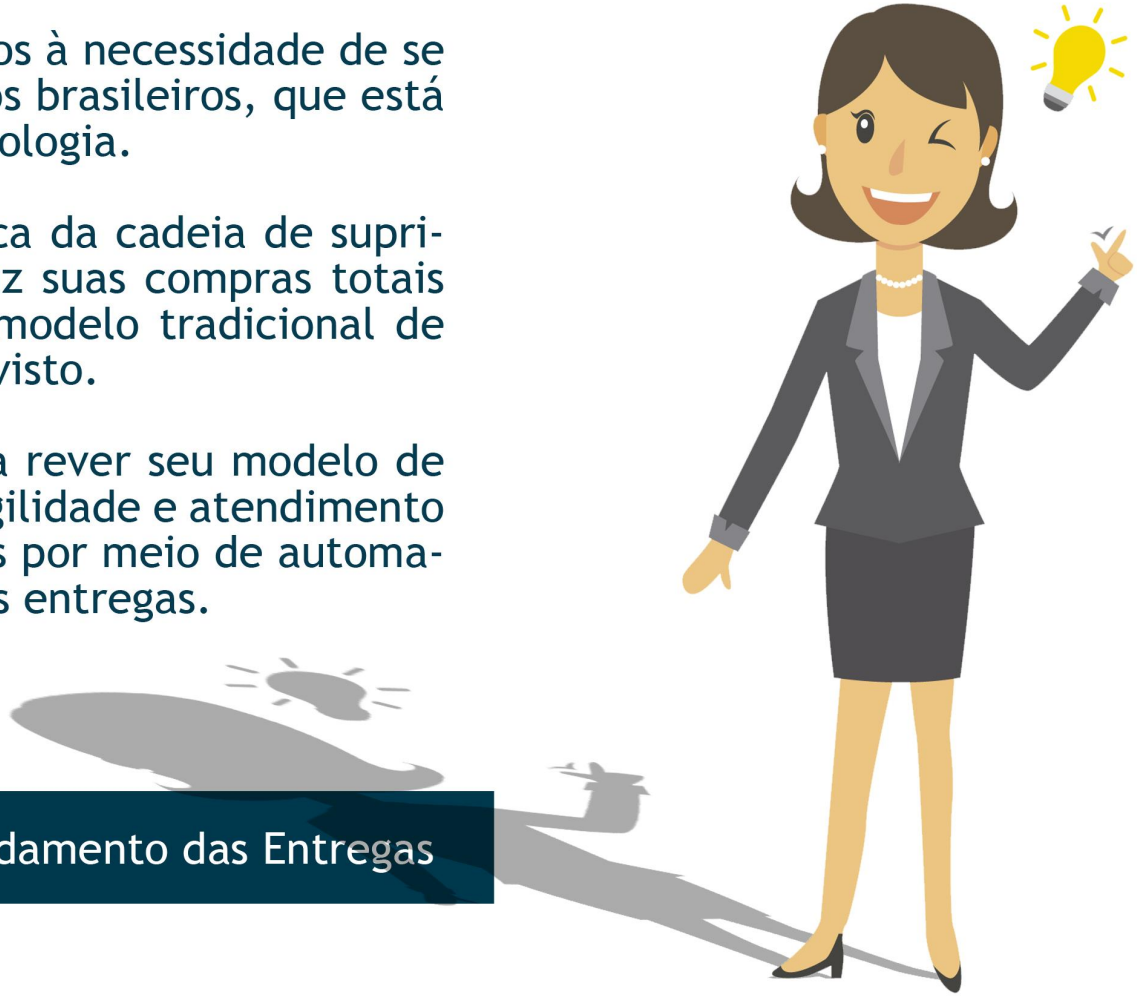
*Dados atualizados de 2016 e 2017.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS DE LONGO PRAZO

O atacado tem como principais desafios à necessidade de se adequar ao novo estilo de consumo dos brasileiros, que está principalmente influenciado pela tecnologia.

Isso acontece porque, segundo a lógica da cadeia de suprimentos, conforme o consumidor reduz suas compras totais nos pontos de venda tradicionais, o modelo tradicional de abastecimento também precisa ser revisto.

Em outras palavras, o atacado precisa rever seu modelo de negócio e prezar cada vez mais pela agilidade e atendimento às demandas diretas dos consumidores por meio de automatização, fidelidade e agendamento das entregas.



Automatização > Fidelidade > Agendamento das Entregas

ESTRATÉGIAS DE VENDAS PARA O ATACADO:

Prepare o seu empreendimento: Neste segmento, a negociação geralmente é realizada com um consumidor que também investe em um negócio, sua decisão se baseará em dados e objetivos que resultem a melhor compra. É importante o atacadista manter um diálogo, se necessário, conhecer melhor o mercado que está atuando.

Ofereça resultados/benefícios: Apostar nos valores baixos ou promoção não gera resultado, porque seu concorrente poderá fazer o mesmo. Importante é mostrar uma solução lucrativa, ofereça outras formas de redução de custos, como otimização de processos, aumento de vendas, entre outros.

Setor comercial: É interessante manter relacionamentos comerciais duradouros, não apenas venda pontual. Estruture uma parceria com o cliente, baseada em confiança, na qual todos podem obter resultados positivos, atente-se ao pós--venda.

Seja referência: Uma boa empresa de atacado deve ter uma reputação reconhecida positivamente no mercado. Clientes satisfeitos acabam fazendo referências para seus parceiros de negócios e assim geram novas oportunidades de vendas.

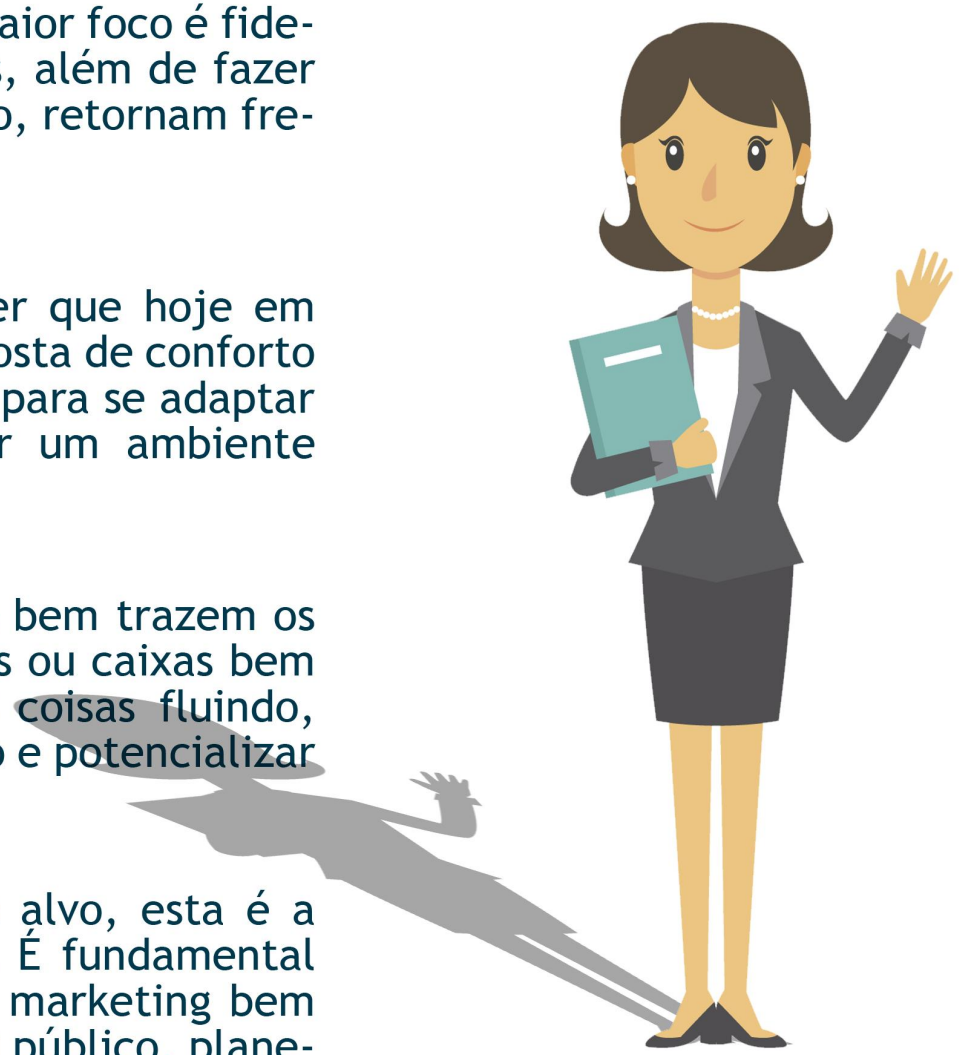
ESTRATÉGIAS DE VENDAS PARA O VAREJO:

Foque em fidelizar clientes: No varejo, o maior foco é fidelizar os seus clientes, quando se tornam fiéis, além de fazer propagandas para sua rede de relacionamento, retornam frequentemente para realizar outras compras.

Conforto e praticidade: É importante saber que hoje em dia, tudo é mais corrido. E qualquer cliente gosta de conforto ou praticidade, as lojas precisam se esforçar para se adaptar as novas tecnologias, pensando em manter um ambiente agradável ao cliente.

Treine sua equipe: Uma equipe que atende bem trazem os melhores resultados. Atendentes, vendedores ou caixas bem capacitados é fundamental para manter as coisas fluindo, sendo que o ponto principal é gerar satisfação e potencializar vendas

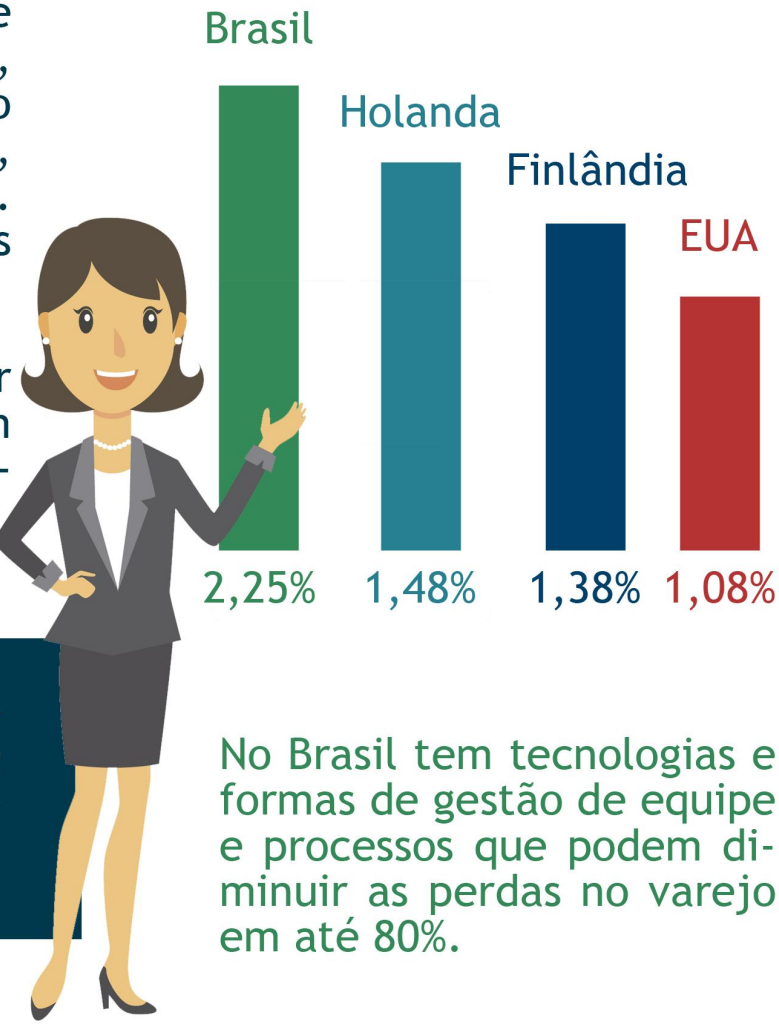
Conheça o cliente: Conheça o seu público alvo, esta é a melhor maneira de conduzir sua estratégia. É fundamental saber atrair o cliente com as estratégias de marketing bem direcionadas, com dados a respeito sobre seu público, planejar será a melhor etapa.



Elimine perdas ou quebras

Onde fica concentrado o maior número de perdas é durante os processos de armazenamento dos produtos de fabricantes, furtos internos e externos, insumos e entre outros. Em função disso, os empreendedores tanto do atacado quanto do varejo, não podem se dar ao luxo de sofrer perdas das mercadorias. É necessário o monitoramente do estoque, durante todos os processos.

Por isso, as empresas que buscam o sucesso devem adotar tecnologias para garantir que todos os produtos que derem entrada no estoque sejam devidamente registrados e monitorados durante toda a cadeia de suprimentos.



"As perdas nas atividades de comercialização de bens associadas a roubos, furtos e problemas operacionais atingiu a marca de 2,25% do faturamento líquido das empresas varejistas brasileiras."

No Brasil tem tecnologias e formas de gestão de equipe e processos que podem diminuir as perdas no varejo em até 80%.

COMO APLICAR A GESTÃO?

Utilize sistemas para uma gestão andar nos trilhos

Antes os empreendedores tinham costume de gerenciar os processos logísticos, comerciais, administrativos, financeiros, entre outros, por meio de documentos manuais ou planilhas, hoje já podem contar com soluções completas e automatizadas.

É importante adotar a um Sistema de Gestão Empresarial, pois seus resultados são imediatos. Ao se adaptar a essa nova realizada, sua empresa controlar todos os processos em apenas uma ferramenta, como compras, vendas, cadastros, controle de estoque, faturamento, etc.

Outra vantagem, é que os funcionários poderão trocar informações ou ter acesso a elas de maneira prática, o que garante confiabilidade, facilitando a identificação de oportunidades, redução de custos e tomada de decisão.

"A grande vantagem de implantar um sistema de gestão na sua empresa é poder focar as atividades estratégicas que trarão melhores resultados sem ter que abdicar do cuidado e atenção que a gestão administrativa requer."

COMO APLICAR A GESTÃO?

Faça uma análise regular do progresso da sua empresa

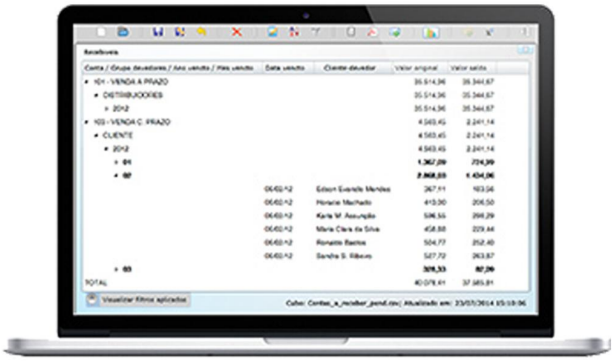
Reunir métricas sobre o desempenho das vendas é o básico, especialmente as de atacado e varejo. Porém, após reunir todas estas informações, o próximo passo da gestão para atacadistas é avaliar o que esses dados significam. Sem isso, o trabalho de recolhimento de informação não terá adiantado de nada.

É importante destacar que essa análise deve ser feita ao longo do tempo. Isso significa que os dados de hoje devem ser comparados tanto às metas e ao planejamento quanto com os estados anteriores. Não atingir a meta estabelecida, mas ainda assim conseguir algum progresso, não é sinal de uma gestão falha, por exemplo.

FAMILIA PRODUTO	VALOR VENDIDO	% vendido/meta
Bebidas	260.378,85	94,00
Calcados	40.455,75	98,19
Diversos	11.077,95	92,32
Laticinios	7.226,65	39,71
Moveis	64.282,69	108,95
Tintas	204.731,65	110,67
Total	588.153,54	99,28

Instrumento de análise com recursos de pivoteamento, ranking, drill down, condição de cores, análise vertical, aplicação de filtros, exportação dos dados e geração de curva ABC.

CUBO DE TOMADA DE DECISÃO (BI)



Gerador de relatórios com opções de ordenação, filtro, sumarização, expansão, exportação para formatos CSV ou PDF e, ainda, envio do relatório por e-mail, agendado ou instantaneamente.

Permite configurar gráficos e gauges (medidores) de forma a facilitar a visualização dos indicadores de desempenho da organização, departamento ou projeto.

SOLUÇÃO

Como citado anteriormente, optar por um Sistema de Gestão Empresarial é o caminho certo a seguir. Por este motivo, separamos as melhores soluções para Atacado ou Varejo.

Nossos Sistemas podem ser personalizados conforme a necessidade da empresa.

datamicro
SISTEMAS
Gestão Empresarial ao seu alcance.

Principais Funções do Sistema de Gestão Empresarial

- Supri-mentos
- Faturamento
- Financeiro
- Comercial
- Importação
- Inventário de estoque
- Expedição
- NF-e, NFS-e, NFC-e e S@T
- Emissor de Cupom Fiscal
- Produção
- Depósito
- Cubo de Tomada de Decisão
- Força de Vendas para representantes
- Etiquetas de código de barras
- Integrações

Sistema de Gestão Empresarial Automa

Direcionado para empresas de médio a grande porte, agrega inteligência, segurança e qualidade nas informações, podendo se integrar com todos os departamentos da empresa. Um Sistema completo de Gestão Empresarial, com módulos como: Compras, Faturamento, Financeiro, Comercial, Inventário de Estoque, Etiquetas de Códigos de Barras, Controle de Movimentação de Cartão, entre outros.

Oferecemos também:

NF-e | NFC-e | Emissor de Cupom Fiscal | S@T

Integrações com:
EDI
Transportadoras
Correios
e-Commerce
Bancária
Entre outros!

Força de vendas

O Sistema de Força de Vendas é uma solução completa para a sua empresa, o software tem funções como digitação de pedidos via smartphone ou tablet, com informações detalhadas pelo vendedor, consultas de clientes e produtos, transmissão de dados, como recebimento dos pedidos no Sistema de Gestão e envio de arquivos atualizados em tempo real, onde em segundos o pedido entrará no sistema de gestão e de forma automática será faturado para o cliente.

Sistema de Expedição e Sistema de Depósito

Sistemas de alto desempenho e confiança, os softwares aumentam a produtividade da sua organização separando as mercadorias e entregado-as de forma rápida e segura ao cliente.

datamicro
SISTEMAS
Gestão Empresarial ao seu alcance.

Se você ainda tem dúvidas das vantagens de optar por um Sistema, **entre em contato** e nos solicite uma demonstração.

Blumenau/SC (47) 3323-5667
Florianópolis/SC (47) 4052-9367
São Paulo/SP (11) 3522-5667

datamicro
SISTEMAS

Desde 1995, a Datamicro Sistemas investe continuamente em tecnologia para oferecer ao mercado soluções de gestão corporativas adequadas às necessidades de seus clientes. A velocidade do mundo corporativo exige que as empresas tenham acesso completo e ágil de suas informações para garantir a competitividade frente aos seus concorrentes.

O compromisso da Datamicro Sistemas com seus clientes é oferecer soluções que atendam de maneira completa e eficiente a todas as suas necessidades, abrangendo os mais variados portes ou segmentos empresariais. Proporcionando uma gestão inteligente, flexível e com tecnologia de ponta.

www.datamicro.info

Blumenau/SC (47) 3323-5667
Florianópolis/SC (47) 4052-9367
São Paulo/SP (11) 3522-5667

@DatamicroSistemas @DMSistemas.info Datamicro Sistemas

Referências

EXAME. Setor atacadista e distribuidor ver 2017 com otimismo, diz abad. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/economia/setor--atacadista-e-distri-buidor-ve-2017-com-otimismo-diz-abad/>. Acesso em: 11 jul. 2017.

FOLHA DE S. PAULO. Vendas no varejo do brasil despencam e têm pior resultado em 14 anos. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/05/1883031-vendas--no-varejo-do-brasil-recuam-19--em-marco-diz-ibge.shtml>. Acesso em: 11 jul. 2017.

DIÁRIO DO NORDESTE. Vendas do varejo têm 1º alta em 2 anos. Disponível em: <http://diariodonordeste.verdesmares.com.br/mobile/cadernos/negocios/vendas-do-varejo-tem-1-alta-em-2-anos-1.1781827>. Acesso em: 11 jul. 2017.

SERASA EXPERIAN. Desafios do atacado e varejo: quais são os principais desafios?. Disponível em: <https://blog.serasaexperian.com.br/desafios-do-atacado-e--varejo-principais-desafios-para-2017>. Acesso em: 11 jul. 2017.