



VAREJO 4.0

COMO TRANSFORMAR O SEU NEGÓCIO E SER DIFERENCIADO NO MERCADO



O que é Varejo 4.0 afinal?



Em resumo, Varejo 4.0 é um modelo de gestão voltado para melhorar a experiência do cliente por meio do uso de ferramentas técnicas, tecnológicas e ferramentas digitais. Parte-se da compreensão de que o comportamento do consumidor mudou. A forma de consumir não é mais aquela em que o cliente entra no estabelecimento, escolhe determinados produtos e leva para casa. Esse é só um pequeno trecho da história, que é muito mais longa e complexa.



PENSE NISSO

**NÃO PODEMOS RESOLVER
PROBLEMAS USANDO O
MESMO TIPO DE
PENSAMENTO QUE USAMOS
QUANDO OS CRIAMOS.**

- ALBERT EINSTEIN

O que vamos Apresentar?



PILARES DO VAREJO 4.0

PILARES DO VAREJO 4.0

A BASE PARA O SUCESSO DO NEGÓCIO

VAREJO 4.0 | PILARES DO VAREJO 4.0





PILARES DO VAREJO 4.0

A BASE PARA O SUCESSO DO NEGÓCIO

- GESTÃO
- ESTRATÉGIA
- ATENDIMENTO
- PRODUTOS
- MARKETING
- TECNOLOGIA
- LOGÍSTICA E ESTOQUES
- DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS





DICAS DE MODERNIZAÇÃO

SEU NEGÓCIO RUMO AO SUCESSO

ATENÇÃO AO
AMBIENTE
INTERNO

TRAGA NOVAS
TECNOLOGIAS

AGREGUE
SERVIÇOS E
PRODUTOS
DIFERENCIADOS

INVISTA NO
DESENVOLVIMENTO
DO CAPITAL
HUMANO

TENHA PRESENÇA
ONLINE

GESTÃO

CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES



GESTÃO



CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES

A Gestão tem como princípio fundamental incentivar a participação, estimular a autonomia e a responsabilidade dos colaboradores. O foco é a questão gerencial, cujo processo é voltado para o político-administrativo.

A Gestão no Varejo é essencial. Sem uma Gestão fica difícil obter o controle dos processos do seu Negócio.

A importância da Gestão nos dias atuais é fundamental e o uso de metodologias para os controles do Negócios são essenciais.

Os controles da Gestão do seu Negócio, irão ajudá-lo a administrar de uma forma geral os processos e melhorar significativamente todos os controles gerenciais. Assim as tomadas de decisão serão extremamente ágeis e eficazes.



ESTRATÉGIA

DIFERENCIAÇÃO E ESTÍMULO AO CRESCIMENTO



ESTRATÉGIAS



DIFERENCIAÇÃO E ESTÍMULO AO CRESCIMENTO

A Estratégia é um plano de ação projetado para atingir um objetivo específico. A Estratégia no Varejo 4.0 é sobre ganhar ou pelo menos tentar ganhar, uma posição de vantagem sobre os concorrentes.

A Estratégia visa melhorar os processos, reduzir os custos operacionais, análise da concorrência, estudo do mercado e maximiza a capacidade competitiva do seu negócio. Estas ações são imprescindíveis para atingir o público alvo esperado e conquistar Marketshare.

Sem dúvida a Estratégia é fundamental para fornecer um plano de crescimento e estudo do mercado sustentável e próspero.

ATENDIMENTO

EXPERIÊNCIAS INESQUECÍVEIS PARA OS CLIENTES



ATENDIMENTO



EXPERIÊNCIAS INESQUECÍVEIS PARA OS CLIENTES

A fidelização de Clientes está diretamente ligada ao bom atendimento, afinal de contas, o relacionamento contínuo e de qualidade é o caminho para a conquista da confiança dos clientes.

A importância de atender bem, assegura que todos os investimentos realizados para conquistar o cliente e promover as comercializações não serão em vão.

Inovar

Para melhorar a experiência de atendimento um dos caminhos é a inovação. O uso da análise de dados e Inteligência Artificial (IA), por exemplo, pode trazer importantes avanços na qualidade e na operação dos canais de relacionamento.



ATENDIMENTO



EXPERIÊNCIAS INESQUECÍVEIS PARA OS CLIENTES

Para criar um atendimento ao cliente memorável, seja no ponto de venda, seja nos canais de suporte e pós-venda, é preciso conhecer o perfil do cliente, ou seja, quais são suas **necessidades, comportamento de consumo, valores e expectativas.**

Atendimentos memoráveis são aqueles que proporcionam uma experiência única, explorando as sensações positivas que um cliente pode ter durante a compra ou o contato com a empresa.

Ou seja, ele precisa sentir que é importante, que os processos são ágeis e vão satisfazê-lo, que a oferta está completamente personalizada e que suas necessidades, básicas ou não, estão sendo atendidas.



PRODUTOS

INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO



PRODUTOS



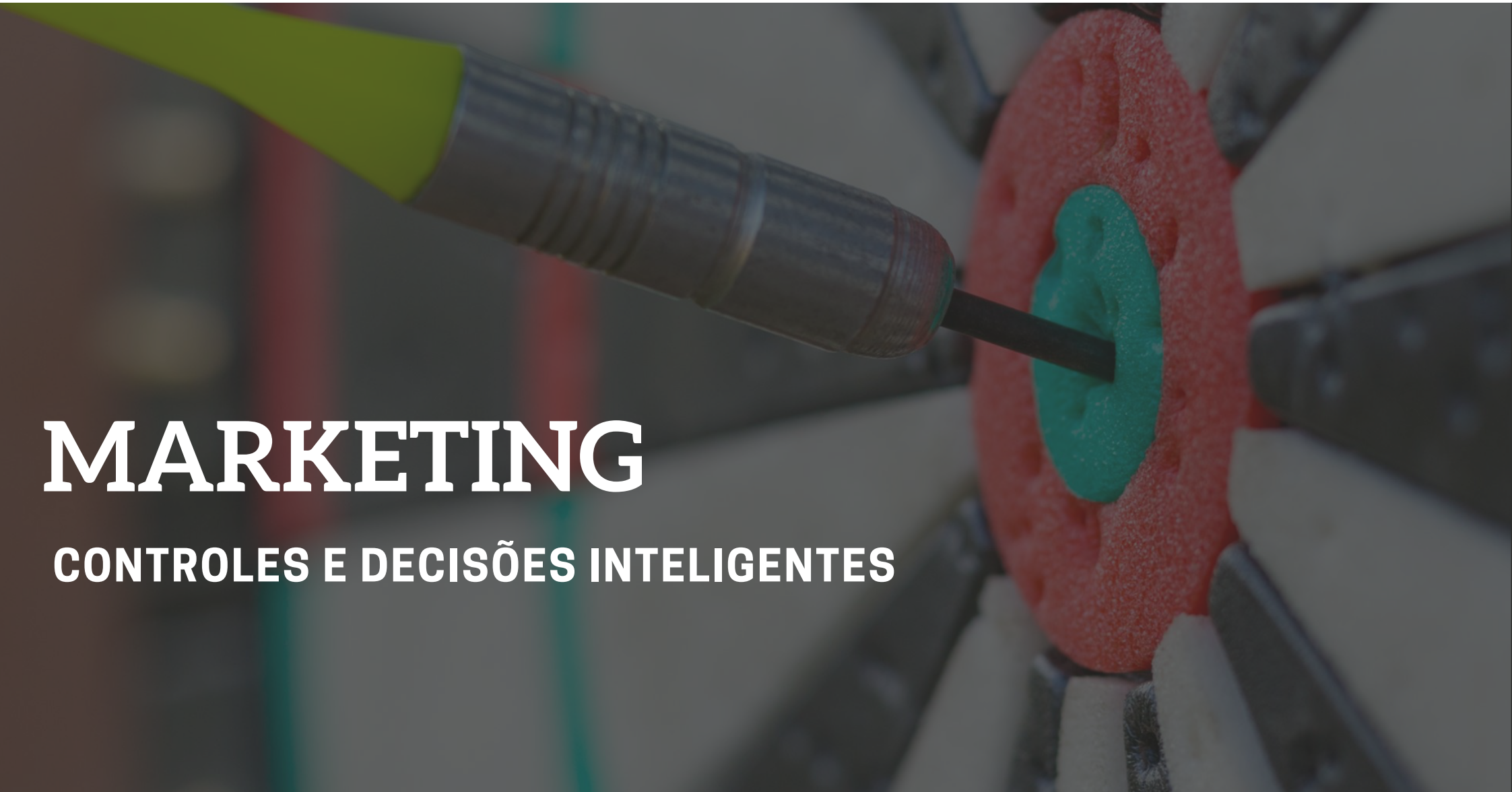
INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

Pode parecer até algo bastante simples, mas quando é feita da maneira correta, a exposição de produtos é capaz de aumentar de forma significativa faturamento do seu negócio.

Conhecer alguns segredos na organização de mercadorias nas gôndolas é uma forma eficiente de aumentar as vendas. Dessa forma, a exposição de produtos deve ser feita estrategicamente para facilitar o acesso dos clientes.

Desperte o desejo da compra por impulso, a correta exposição de produtos deve ser feita em locais estratégicos.

Usar a criatividade e as tecnologias faz toda diferença.



MARKETING

CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES



MARKETING



CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES

Marketing de varejo é um conjunto de medidas que reúnem esforços voltados para os consumidores. Quando bem empregado, ele pode atrair novos clientes, promover seus produtos, fidelizar os clientes que a empresa já tem e fortalecer a marca.

Tudo isso tem um impacto direto no aumento das vendas e no crescimento dos lucros.

Sem essas estratégias, por outro lado, o processo pode se tornar mais difícil e lento.



MARKETING



CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES

O marketing sempre acompanha as mudanças no comportamento das pessoas e está sempre se adaptando. Alguns benefícios: Aumenta as vendas, Constrói a imagem de uma marca, Fideliza clientes.

O marketing no Varejo 4.0 é um conjunto de ações que têm como objetivo ir muito mais além do que as vendas. Sua grande finalidade é conquistar e fidelizar clientes para que eles se tornem defensores da marca. Mas, para conseguir isso, você precisa criar um relacionamento para não ter apenas consumidores e sim fãs do seu negócio.

Conhecer o seu público alvo e realizar estratégias inteligentes de Marketing, certamente serão muito benéficos ao seu negócio.



Inserção de Tecnologias no Varejo 4.0 é o Grande Destaque

O Varejo 4.0 é utilizado com o intuito de trabalhar um novo conceito nas lojas.

O uso de tecnologias é maior, e aprimora-se a integração de estoque físico e virtual.



TECNOLOGIA

PROTEÇÃO E AGILIDADE NA ANÁLISE DE DADOS

VAREJO 4.0 | TECNOLOGIA





TECNOLOGIA



PROTEÇÃO E AGILIDADE NA ANÁLISE DE DADOS

A tecnologia no varejo vem avançando a cada dia, com inovações que buscam melhorar a forma de comprar e vender.

A inovação no varejo é responsável por otimizar a rotina operacional do comércio e, ao mesmo tempo, melhorar o relacionamento das organizações com os clientes, uma vez que a experiência do consumidor é tão importante quanto o próprio produto oferecido.

Vantagens Competitivas ao Investir em Tecnologia no Varejo 4.0:

- Aumento da Produtividade
- Otimização de Processos
- Análise de Dados de forma rápida e eficaz
- Tomadas de decisão muito mais acertadas e eficazes



TECNOLOGIA



PROTEÇÃO E AGILIDADE NA ANÁLISE DE DADOS

As inovações tecnológicas estarão cada vez mais presentes em nosso cotidiano. Portanto a realização de investimentos na área da Tecnologia em seu Negócio, será um dos grandes diferenciais competitivos para a sua marca e o destacando no Varejo atual.

Algumas tecnologias que o seu Negócio precisa ter para estar conectado ao Varejo 4.0:

- ERP
- CRM
- Omnichannel
- Big data
- Internet das Coisas
- IA Inteligência Artificial
- Cloud Computing



LOGÍSTICA e ESTOQUE

COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

VAREJO 4.0 | LOGÍSTICA E ESTOQUE



LOGÍSTICA e ESTOQUE

COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

Empresas do varejo precisam implementar soluções que otimizem as operações e aprimorem o relacionamento com seus consumidores. Afinal, os clientes lidam diretamente com o negócio sem a atuação de nenhum intermediário, e toda essa transação influencia na imagem da marca que será projetada no mercado.

Apesar de muitas pessoas ainda associarem a logística apenas ao transporte dos produtos, seu processo envolve um fluxo mais completo, que se inicia quando os itens são recebidos na empresa.



LOGÍSTICA e ESTOQUE

COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

Pontos Fundamentais da Logística e Estoques no Varejo 4.0:

- Gestão de Estoques
- Rotinas de Armazenagem
- Segurança dos Produtos
- Transporte de Cargas

Existem diversas etapas fundamentais para a satisfação dos clientes que dependem da gestão de logística e Estoques. Se não houver uma atenção especial para esse processo, é grande a probabilidade de ocorrerem falhas, aumento de custos, perda de produtividade, desperdícios e problemas com as entregas nos clientes finais.

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

0,68%

Em geral, as empresas brasileiras investem em média 1,62% da folha de pagamento na capacitação dos seus profissionais, o setor de varejo destina apenas 0,68% da folha de pagamento a ações de treinamento.

Fonte: Estudo O Panorama do Treinamento no Brasil 2019/2020, desenvolvido pela Integração Escola de Negócios.





DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

TRANSFORMAÇÃO DO CAPITAL HUMANO

VAREJO 4.0 | DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS



DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS



CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES

A capacitação dos colaboradores irá melhorar a produtividade do seu Negócio, pois colaboradores que se sentem reconhecidos e incentivados tendem a ter um melhor desempenho, o que gera a retenção de talentos.

Os treinamentos podem proporcionar também o desenvolvimento na carreira, permitindo ocupar posições de mais destaque dentro do seu Negócio passando a motivar toda equipe e, com a equipe motivada, certamente alcançará melhores resultados, gerando maior visibilidade e competitividade para o seu Negócio.

É através do Desenvolvimento das Pessoas que será possível aproveitar as potencialidades de cada colaborador e promover o crescimento.



DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS



CONTROLES E DECISÕES INTELIGENTES

A Gestão de Pessoas no Varejo 4.0 é uma das chaves para o Sucesso do seu Negócio.

O crescimento sustentável do seu Negócio depende dos seus colaboradores, portanto Estratégias de Gestão de Pessoas são fundamentais para que o seu Negócio esteja alinhado ao Varejo 4.0.

Alguns modelos de Estratégias de Gestão de Pessoas que o seu Negócio precisa realizar:

- Educação Corporativa e Treinamentos Específicos
- Autonomia e Possibilidade de Crescimento
- Comunicação Interna e Atenção ao Cotidiano
- Reuniões Eficazes e Pequenas Ações Diárias.

ETAPAS PARA ADEQUAR O SEU NEGÓCIO AO VAREJO 4.0

1

**DIAGNÓSTICO
DO NEGÓCIO**

2

**CRONOGRAMA
ATIVIDADES**

3

**EXECUÇÃO
DAS AÇÕES**

4

**ACOMPANHA
MENTO E
FINALIZAÇÃO**

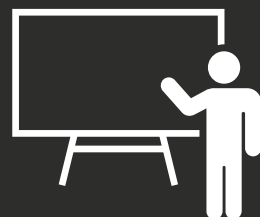
Sobre a Empresa

ZANDONÁ CONSULTORIA EMPRESARIAL



NEGÓCIO

A empresa Zandoná Consultoria irá proporcionar soluções de qualidade, superação de expectativas aliadas a resultados imediatos aos seus clientes



VISÃO

Ser uma empresa sustentável e sólida. Ser uma empresa respeitada e valorizada pelos clientes. Ser lembrada pela excelência em seus serviços.



MISSÃO

Trabalharemos para satisfazer as nossas partes interessadas, sendo uma empresa de consultoria objetiva, diferenciada e eficaz.



VALORES

- Ética
- Respeito
- Disciplina
- Competência
- Comprometimento
- Transparência
- Foco nos Resultados

Sobre a Empresa



FABRÍCIO ZANDONÁ

Consultor Empresarial

MINI CURRÍCULO PROFISSIONAL

Fabrício Zandoná é formado em Gestão da Qualidade pelo Centro Universitário UNIFTEC. Possui Pós Graduação em Engenharia de Produção pela Universidade Candido Mendes UCAM. É Certificado Black Belt em Lean Sigma, Auditor Líder ISO9001:2015 pela Exemplar Global. Possui experiência de mais de 12 anos nas áreas da Indústria e Comércio. Profissional com vasta experiência e conhecimento técnico, exerce os Cargos de Diretor Executivo e Consultor na empresa Zandoná Consultoria Empresarial.

CONECTE-SE CONOSCO



FACEBOOK

Zandoná Consultoria Empresarial



LINKEDIN

Zandoná Consultoria Empresarial



LINKEDIN

Fabício Zandoná

Vamos Conversar!

COMO ENTRAR EM CONTATO CONOSCO?



TELEFONE

(54) 99139.6641

SITE

www.zandonaconsultoria.com

E-MAIL

contato@zandonaconsultoria.com

ESCRITÓRIO

Caxias do Sul, Rio Grande do Sul - Brasil.



ZANDONÁ
CONSULTORIA EMPRESARIAL