

ECR também nos pequenos

O uso de novas técnicas de gestão não é privilégio de grandes redes de varejo. Isso foi demonstrado na Expo Abras por Geraldo Aniceto, que proferiu a palestra *ECR para pequenos supermercados – O caso do Supermercado São Sebastião*. De forma descontraída e com apresentação de vídeos, Aniceto contou sua peregrinação atrás das ferramentas que fizessem com que sua loja ganhasse competitividade diante de seus concorrentes.

Sempre atento às novidades e tendências, ele procurou a Associação ECR Brasil e passou a freqüentar suas reuniões, mais precisamente as do comitê de gerenciamento por categorias. Tudo que aprendia no ECR, sigla em inglês que significa resposta eficiente ao consumidor,



Aniceto: "A loja precisa oferecer solução de compra de acordo com o cliente"

Aniceto ia aplicando em sua loja de 450 metros quadrados de área de vendas e cinco check-outs, que fica em Barra Mansa (RJ). O Supermercado São Sebastião, aplicando o gerenciamento por categorias e o con-

ceito loja dentro da loja, conseguiu aumentar entre 15% e 20% as vendas de produtos para bebê e de limpeza. "O pequeno supermercado tem um problema: não sabe expor os produtos", afirmou o proprietário do São Sebastião. "A loja precisa oferecer uma solução de compra de acordo com a necessidade do cliente."

Segundo Aniceto, outro grande problema do supermercado chama-se ruptura, falta de produtos. Portanto, é importante haver controle independente do estoque e da loja, com um repositor acessando os dados todas as manhãs. Com a frente de caixa e a retaguarda automatizadas, melhorou a gestão de estoques e reduziu o giro de mercadorias de 30 para 10 dias.