

PEQUENO VAREJO – Os resultados do trabalho realizado pelo empresário Geraldo Aniceto, do Supermercado São Sebastião, em Barra Mansa (RJ), mostram que as ferramentas de ECR são adaptáveis para todos os formatos.

De forma descontraída, Aniceto mostrou como adaptou conceitos de negócios do ECR para a realidade da sua empresa, uma loja de 450 metros quadrados e 4,5 mil itens.

Graças à automação e informatização da loja, localizada no interior fluminense, Aniceto conseguiu obter dados precisos sobre faturamento, quantidade de produtos vendidos e rentabilidade por produtos. “Com essas informações, é possível não apenas gerenciar melhor os negócios mas também aplicar conceitos como reposição eficiente de mercadorias e gerenciamento por categorias”, ressalta. Depois de estudar essas metodologias e participar das reuniões da Associação ECR Brasil, Aniceto reestruturou toda a loja, principalmente a área de vendas e os estoques.

Os resultados foram imediatos. O tempo de estoque das mercadorias, por exemplo, caiu de 30 dias para 10 dias. E em relação às vendas, houve um crescimento de até 200% em determinados itens.



Aniceto, do Supermercado São Sebastião: exposição de produtos e solução para as necessidades do consumidor.