

# REVOLUÇÃO NOS RESULTADOS

O Supermercado São Sebastião, localizado na periferia de Barra Mansa (RJ), tem cinco *check-outs*, 450 metros quadrados e atende a consumidores da classe C e D. Um dos seus diferenciais está na automação, responsável por um aumento de vendas de até 20%. O diretor, Geraldo Aniceto, automatizou a frente de caixa e a retroguarda e se surpreendeu com a melhoria obtida no controle dos produtos que chegam e saem. O resultado: a empresa conseguiu reduzir seus níveis de estoque de 30 para apenas dez dias.

O "segredo" do São Sebastião é um software especial, desenvolvido pelo próprio Aniceto ao longo de dez anos, com funções similares a um ERP (*Enterprise Resource Planning*, ou planejamento dos recursos do negócio). "Não importa o tamanho, hoje é possível ser competitivo com a ajuda da tecnologia. É ela que vai gerar as informações necessárias para fazer análises de vendas, assim como a rentabilidade de produtos, categorias ou seções inteiras", afirma Aniceto.

O sistema controla praticamente todos os processos da empresa, desde o atendimento dos vendedores da indústria até o registro da venda de cada produto no *check-out*, passando por gestão dos estoques, preços, contas a pagar e a receber e até o gerenciamento por categorias.

A partir dos dados gerados pelos terminais de ponto-de-venda, explica o diretor, é possível comparar o desempenho de vendas de determinadas mercadorias no mesmo tíquete de compra. Com isso, é possível adequar preço, variedade de produtos e marcas de acordo com o perfil dos consumidores.