



**Fórum
Estratégico**



Pesquisa de avaliação 2013



Varejo Competitivo





Programa Varejo Competitivo

Convênio com SEBRAE Nacional iniciado em 2011

Até 2013 foram realizados 112 cursos num total de 1645 empresas capacitadas (cada empresa passa por 3 cursos e por 8 horas de consultoria no ponto de venda)





Pesquisa de avaliação do Programa Varejo Competitivo

Base da pesquisa: 445 empresas em 15 estados:

Bahia, Mato Grosso do Sul, Maranhão, Paraíba, Mato Grosso, Rondônia, Goiás, Rio de Janeiro, Alagoas, Distrito Federal, Rio Grande do Norte, Santa Catarina, Piauí, Sergipe e Pernambuco.





Objetivo:

**Verificar o cumprimento de três metas do
Convênio ABAD/SEBRAE 2011-2013:**

- **Aumento de 5% dos postos de trabalho nas empresas varejistas**
- **Aumento de 10% no faturamento real das empresas varejistas**
- **Aumento de 60% na competitividade das empresas varejistas**





Crescimento de contratações

Aumento médio de contratações de funcionários
após o Programa Varejo Competitivo

16%

Meta: 5%





Melhoria do faturamento mensal

27%

das empresas tiveram aumento acima de
11%





Melhoria do faturamento mensal

39%

das empresas tiveram aumento
de 6% a 10%





Melhoria do tíquete médio mensal

22%

das empresas tiveram aumento acima de
11%





Melhoria do tíquete médio mensal

38%

das empresas tiveram aumento
de 6% a 10%





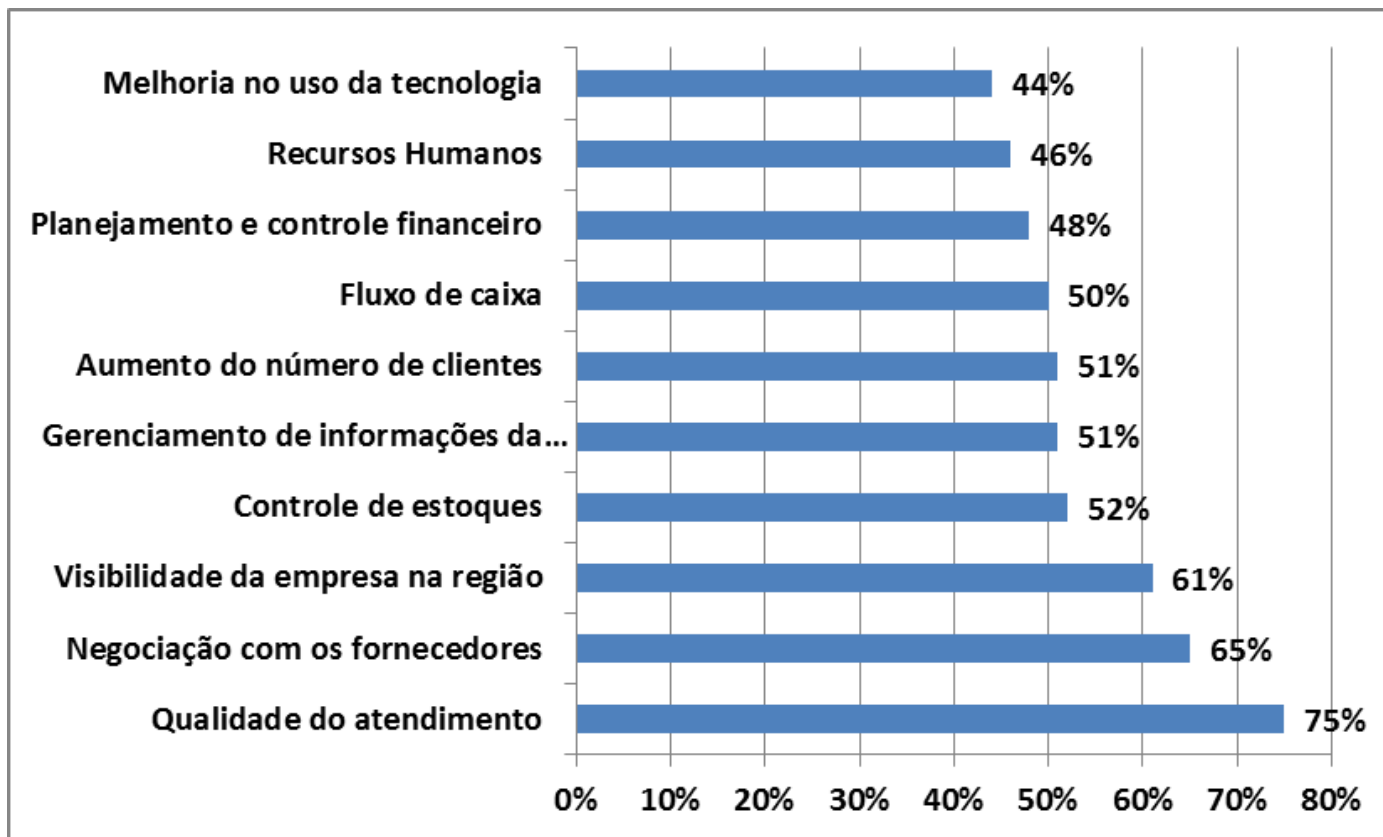
Melhoria de processos (após Varejo Competitivo)

- Fluxo de caixa
- Planejamento e controle financeiro
- Gestão de Recursos Humanos
- Controle de estoques
- Gerenciamento de informações da empresa
- Qualidade do atendimento
- Negociação com os fornecedores
- Melhoria no uso da tecnologia
- Aumento do número de clientes
- Visibilidade da empresa na região





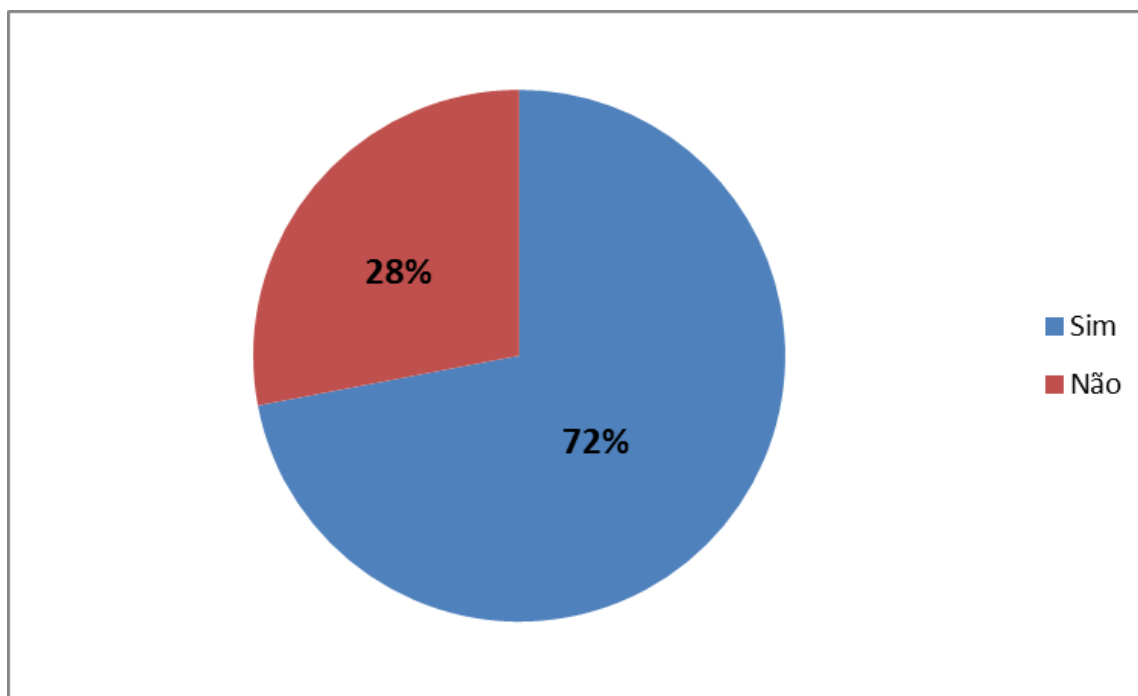
% de empresas que apontaram opções “boa” e “excelente”





Melhoria da operação

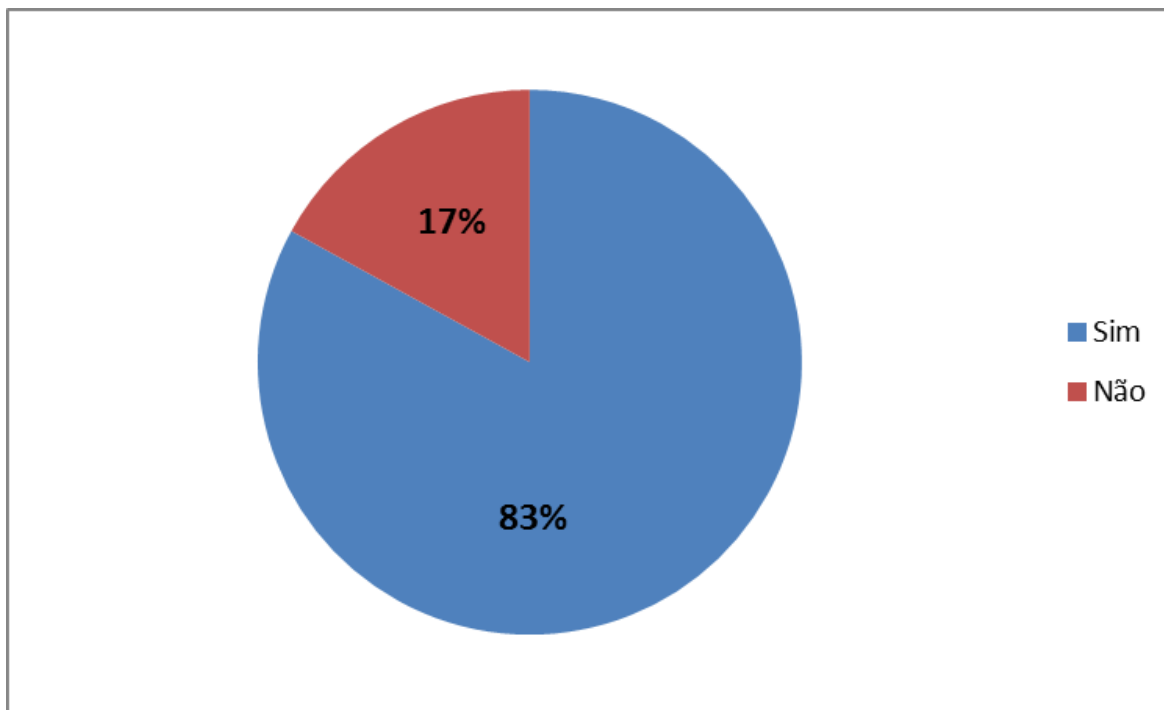
Faz análise de giro das categorias que vende?





Melhoria da operação

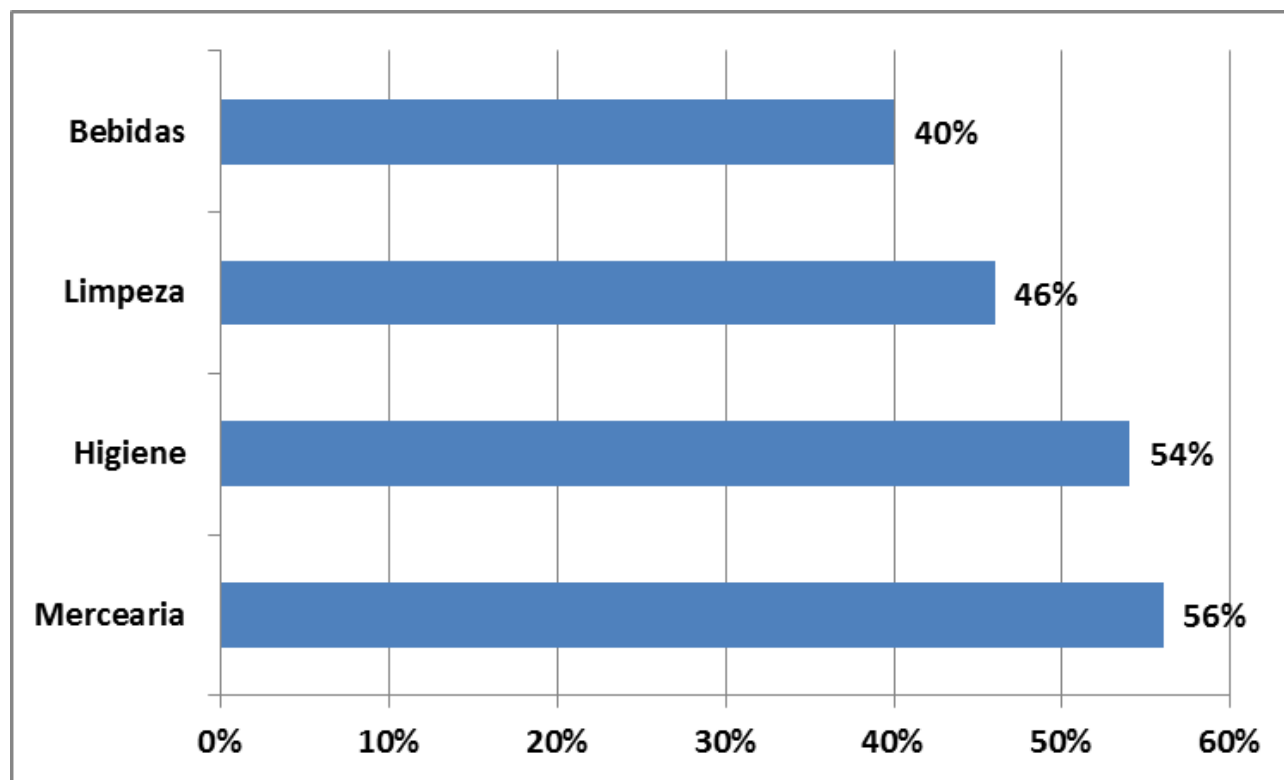
Fez ajustes no sortimento no último ano?





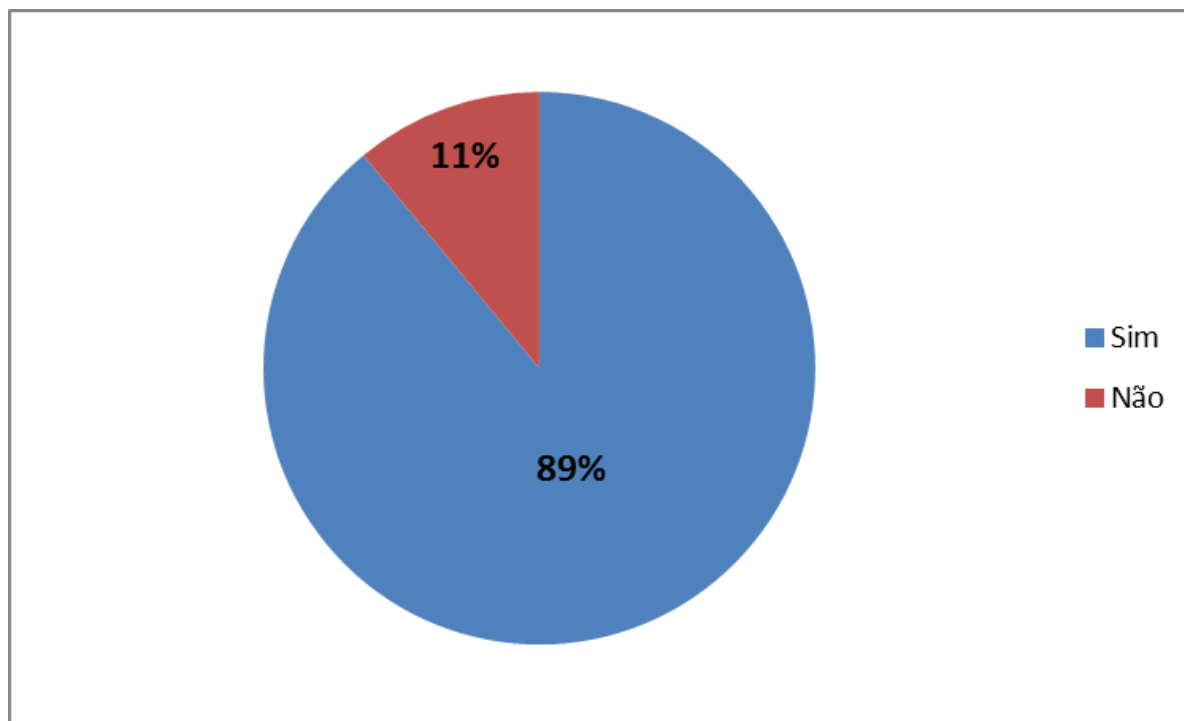
Fez ajustes no sortimento no último ano?

Onde?



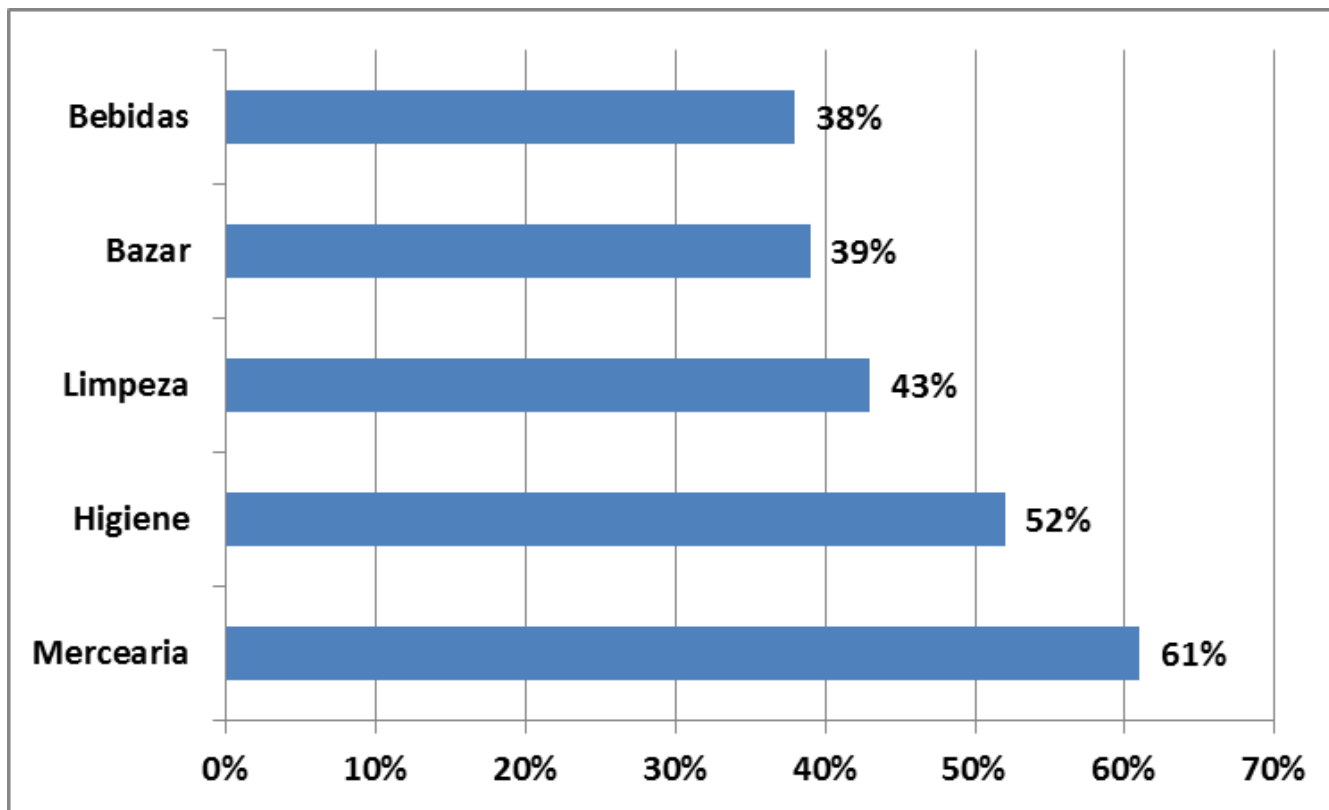


Melhorou a exposição dos seus produtos?



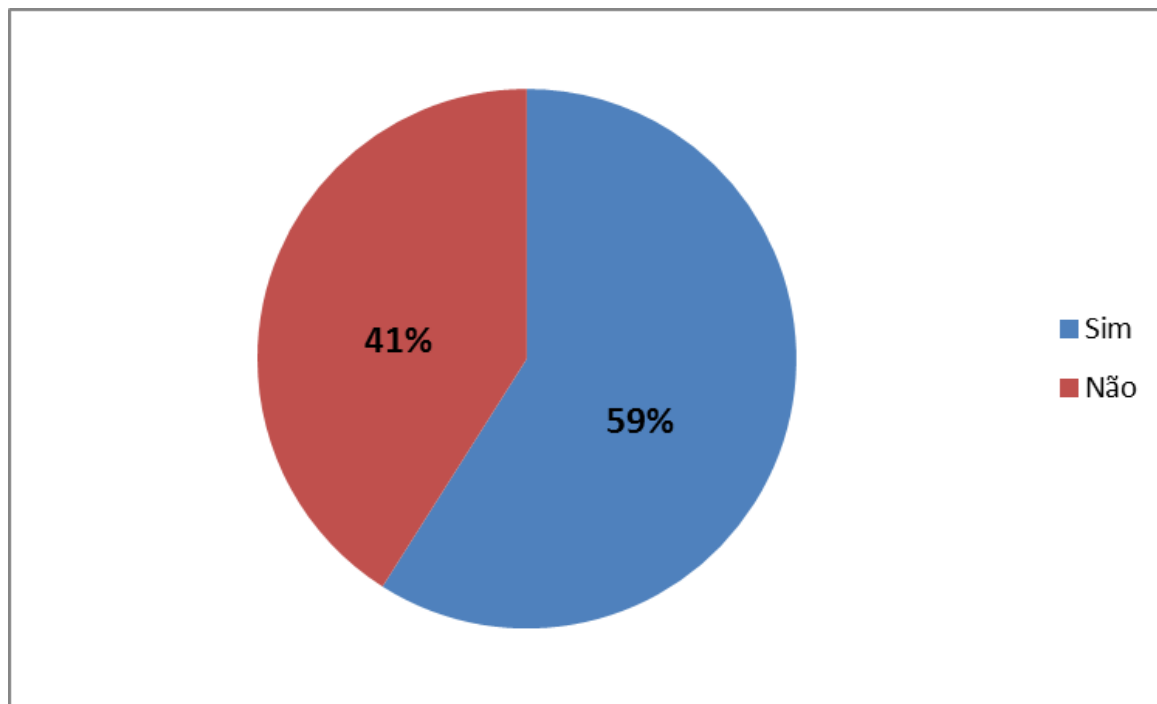


Em que seções?



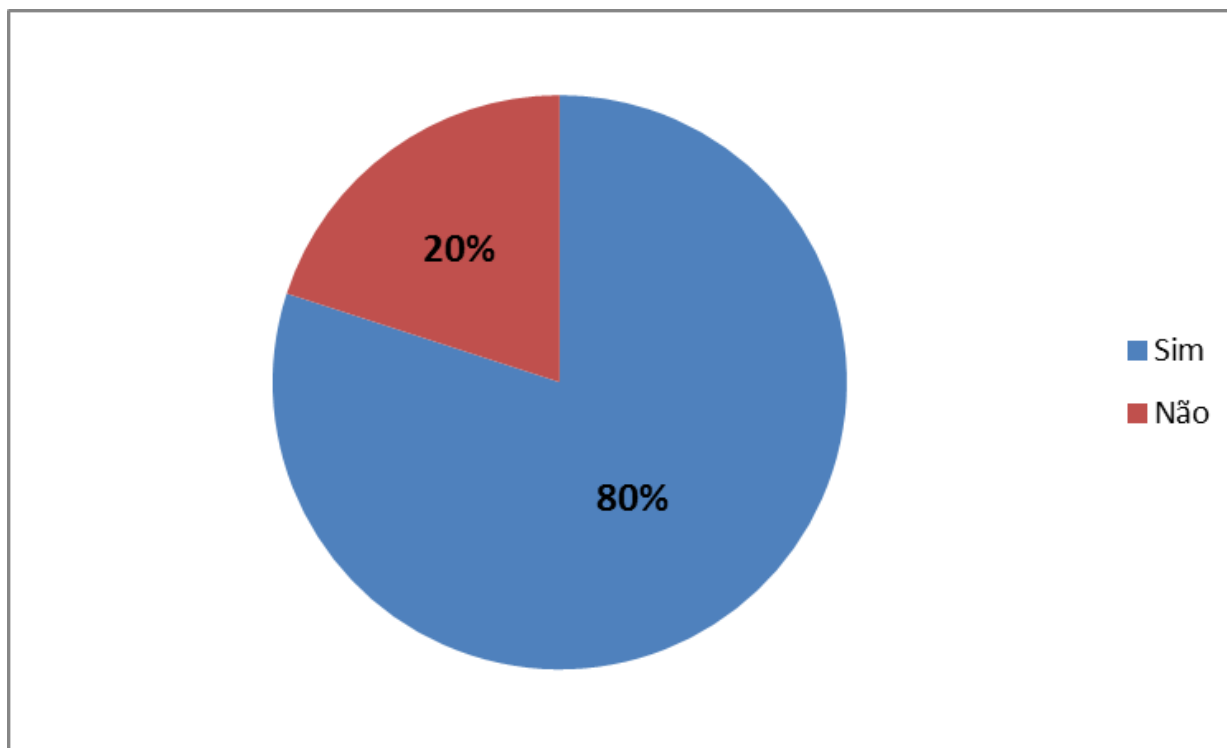


Contou com o apoio do fornecedor para ajustar o sortimento?



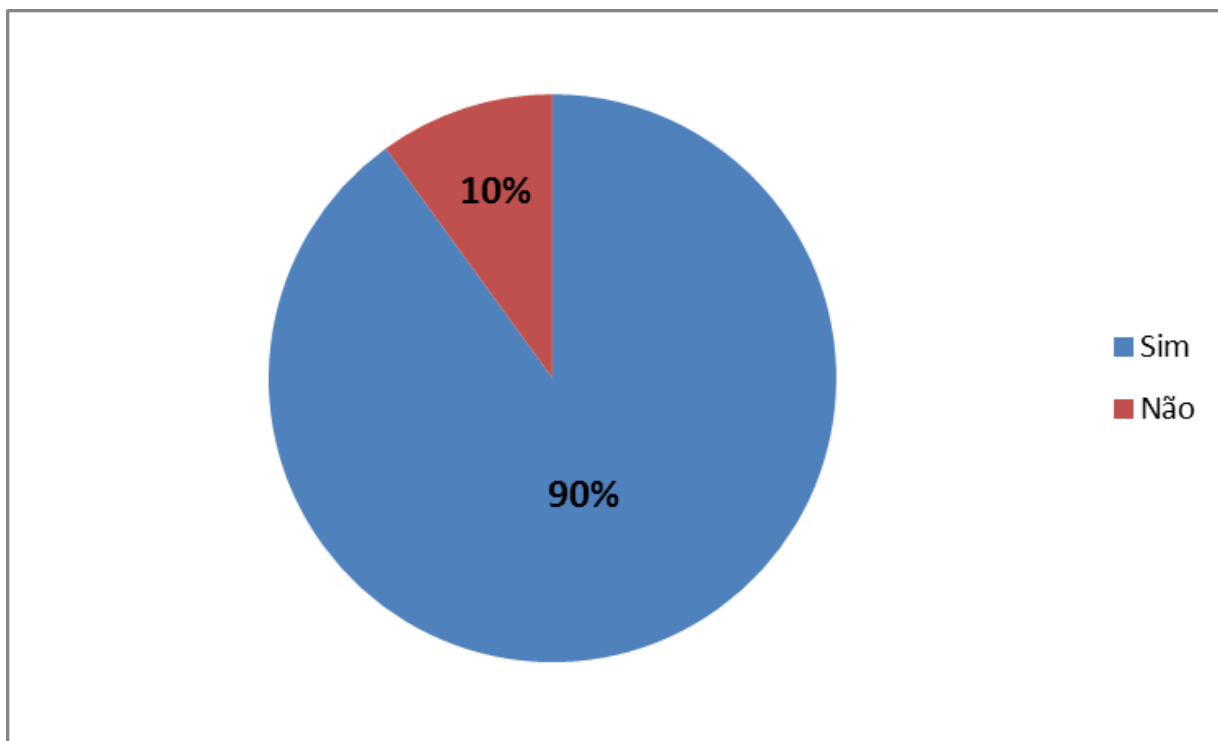


Melhorou a sua relação com seu fornecedor atacadista distribuidor?



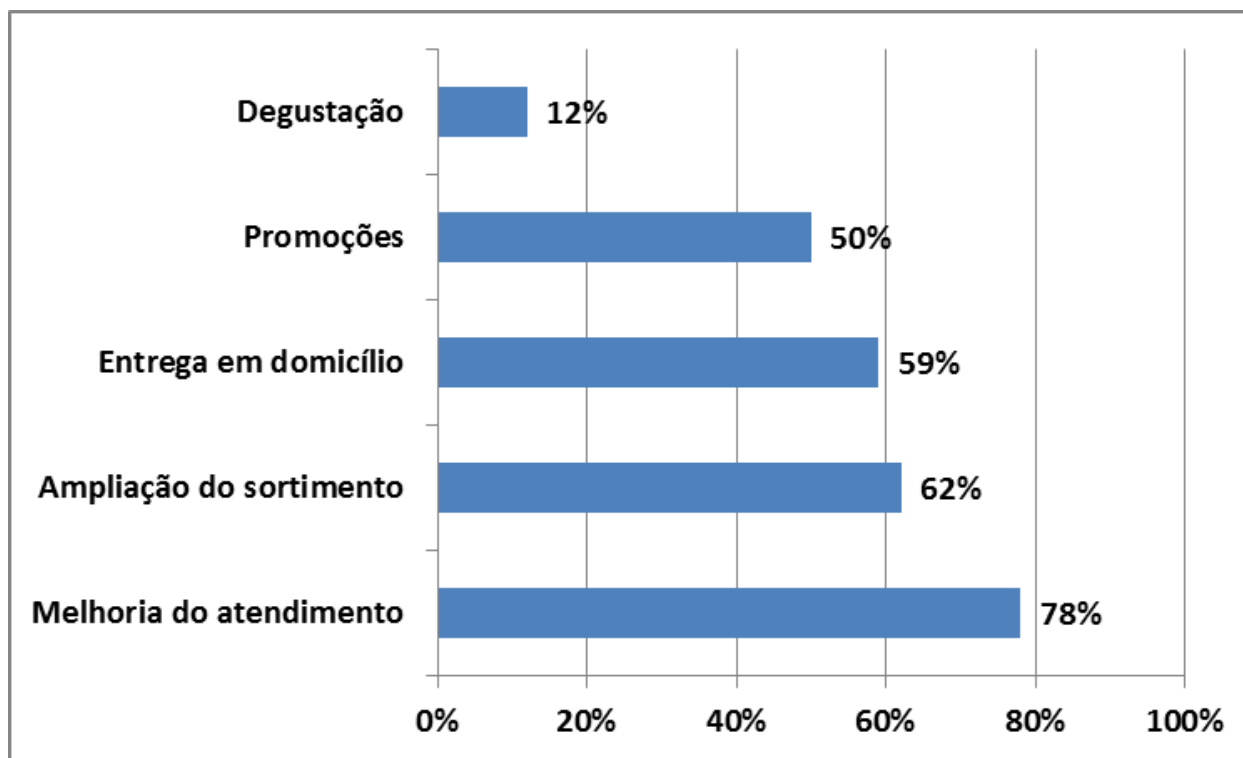


Pretende continuar investindo na melhoria da operação da loja?



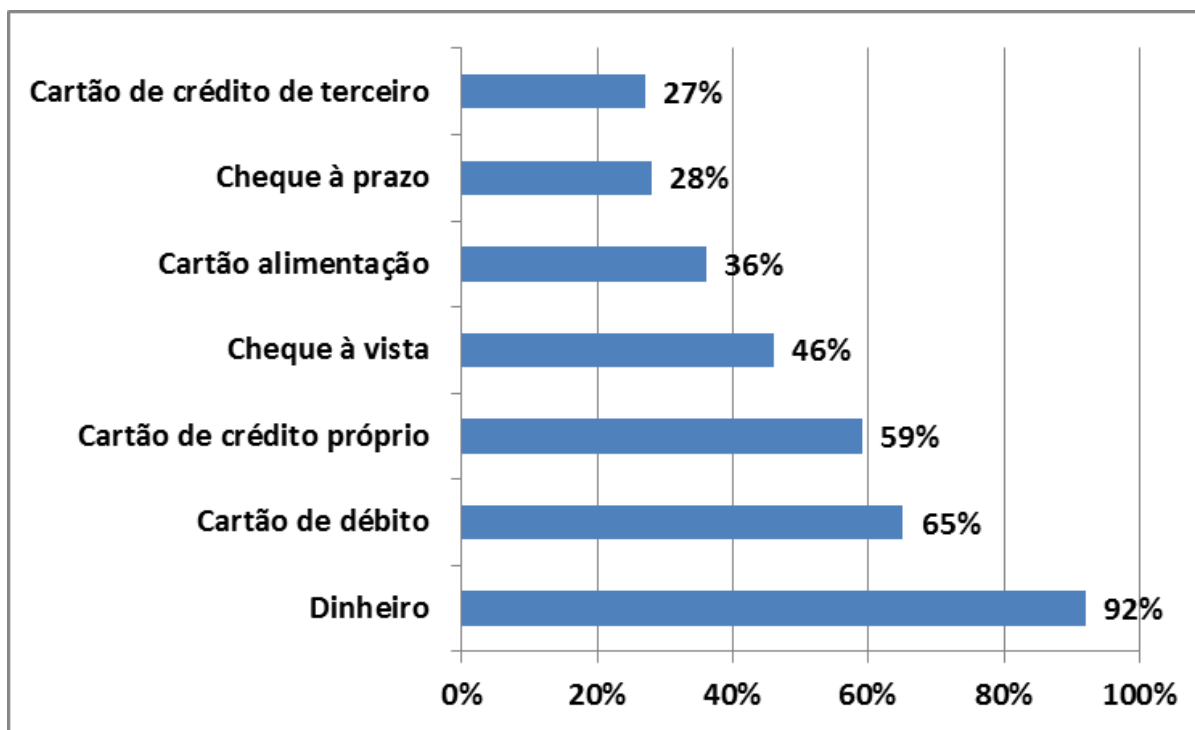


Que procedimentos adota para fidelizar o cliente?



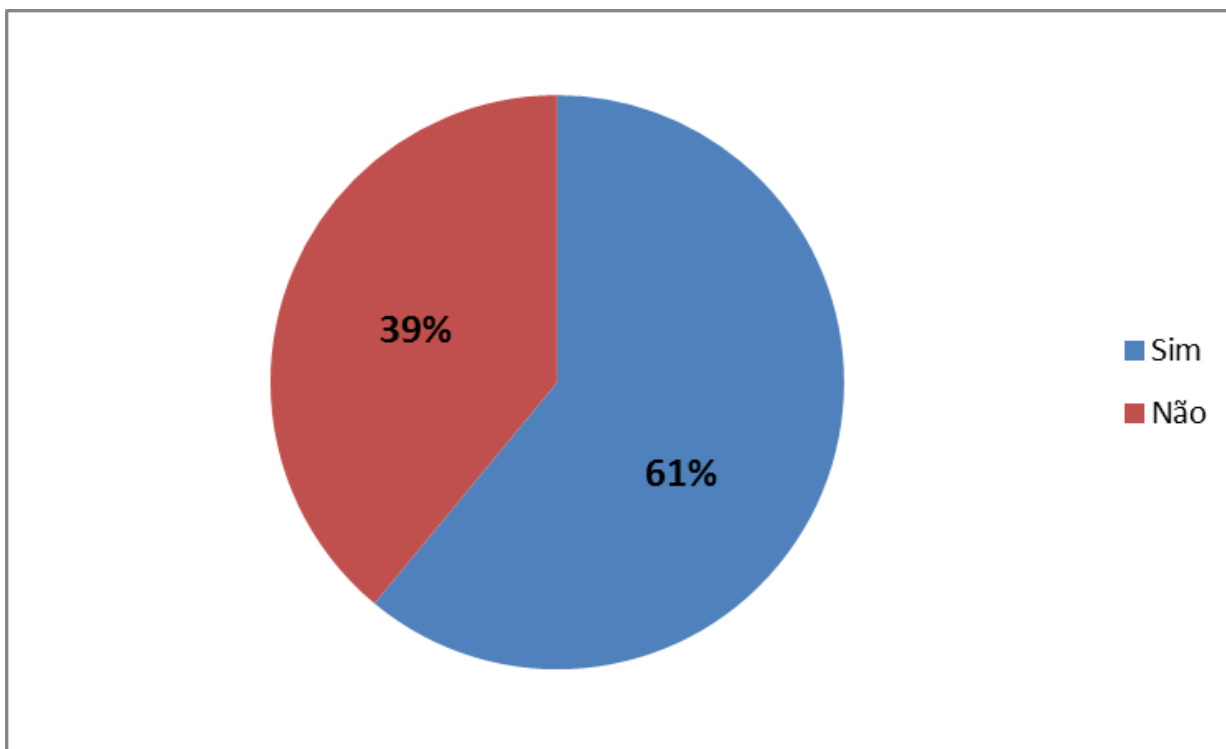


Quais os meios de pagamento utilizados pelo consumidor?



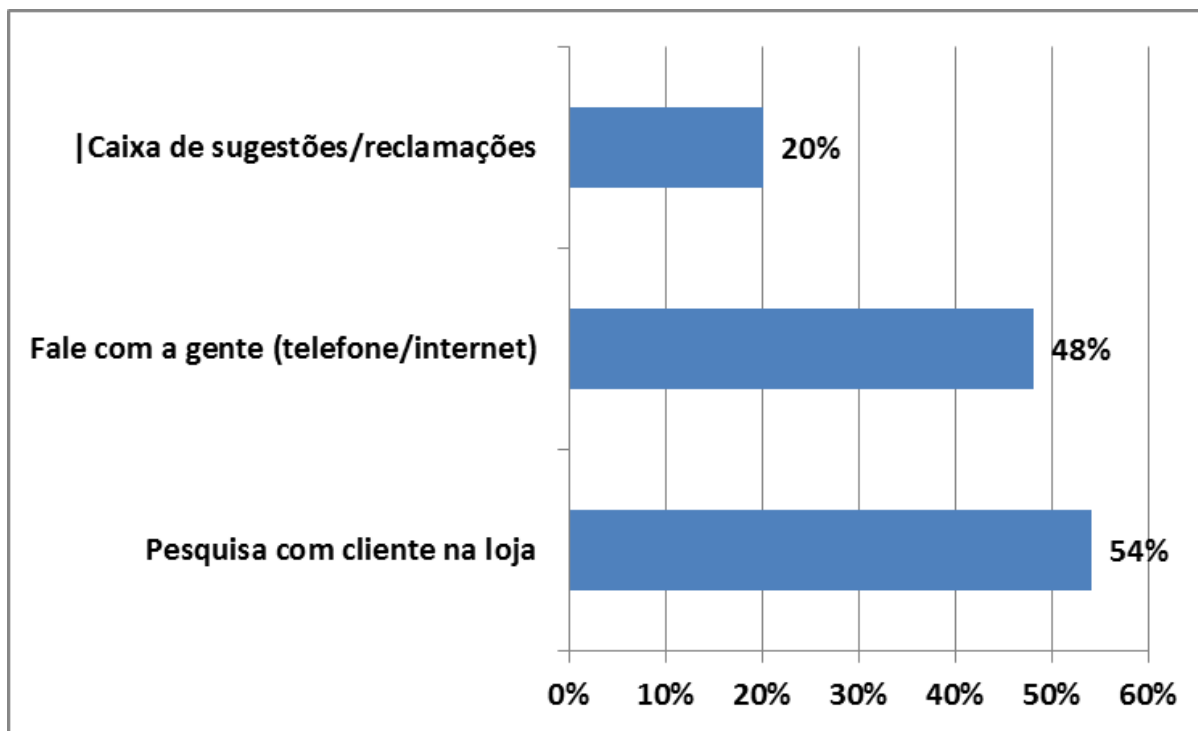


Mantém um canal de comunicação com o consumidor?





Que tipo de canal de comunicação com o consumidor usa?





Percebeu melhora na satisfação do cliente com as mudanças?

