

# Connect Shopper e você!



**Conectando Varejo,  
Fornecedor e Shopper!**



**INTELIGÊNCIA APLICADA AO VAREJO**

## “Gerenciamento por categoria na ótica do cliente”

Parece que o Gerenciamento por Categoria está retornando à pauta das discussões de indústrias e varejistas de todos os portes e regiões do país. Até pouco tempo era relativamente simples e fácil atrair, conquistar e reter o cliente, já que ele vivia em um mundo de poucas escolhas, se limitava a comprar em determinadas lojas e apresentava gostos e hábitos bem delineados e limitados.

Desde então, diante de um ambiente globalizado, com mais acesso, muito mais produtos a disposição, novos formatos de lojas, mais dinamismo, informação e conectividade, o que era simples ficou muito mais complexo. O novo cenário que passou a exigir de varejistas e fornecedores alinhar-se em um objetivo estratégico comum: real e profunda orientação ao cliente, pode ajudar a explicar esta retomada do GC.

### **Mas como transformar a teoria em prática? Por onde começar?**

**Do lado do varejo**, o primeiro passo é a adequação do sistema, revisando toda a sua base de produtos: ajustes e revisão das nomenclaturas, correção de erros de cadastro, criação de uma estrutura mercadológica adequada. O segundo, uma revisão geral do sortimento para realmente manter, incluir e/ou excluir itens de maneira orientada e adequada com metodologia e processo consistente para tal. Feito isso, o terceiro grande desafio é informar e engajar toda a equipe.

**Do lado da indústria**, o grande desafio é “educar” e “engajar” o varejo sobre como trabalhar e desenvolver melhor a categoria com resultados mais positivos para todos. Assim, antes de decidir realizar um projeto de GC, que tende a ser restrito a poucos e focado em clientes estratégicos, recomendamos desenvolver um trabalho mais massificado para o varejo em geral. Seja através de manuais com boas práticas sobre como o varejo deve trabalhar para melhorar a performance da categoria, seja através de manuais de merchandising para ajudar o varejo a melhor expor (como e onde) e comunicar a categoria, workshops com clientes, entre outros.

**Saiba mais, contate-nos!**

**Entenda gerenciamento por categoria:** É um processo que consiste em definir categorias de produtos conforme a necessidade que atendam (ex: matinais, beleza, limpeza) e gerenciá-las como se fossem unidades estratégicas de negócios. Na prática, administrar o mix de produtos, os espaços que eles ocupam, os preços, as ofertas e promoções, a partir do profundo conhecimento do consumidor (Shopper), de forma a rentabilizar mais o negócio e satisfazer o Shopper.

**Conheça a Connect Shopper:**

**Projetos na área de Varejo, Consumidor e Shopper Insights  
Cursos, Workshops e Palestras Customizadas  
[info@connect-shopper.com.br](mailto:info@connect-shopper.com.br)**