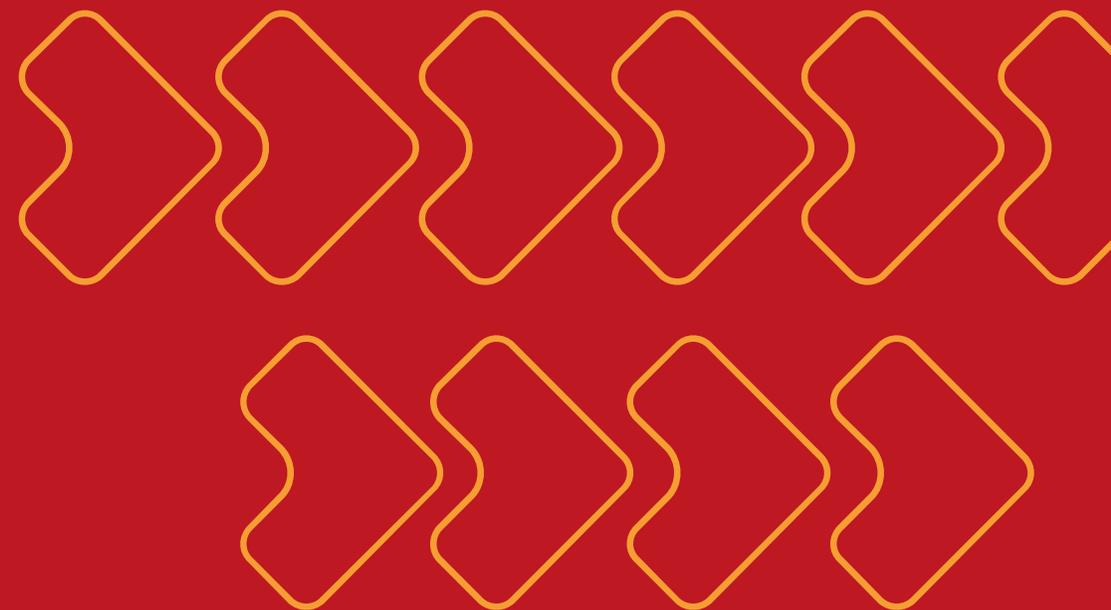


varejo

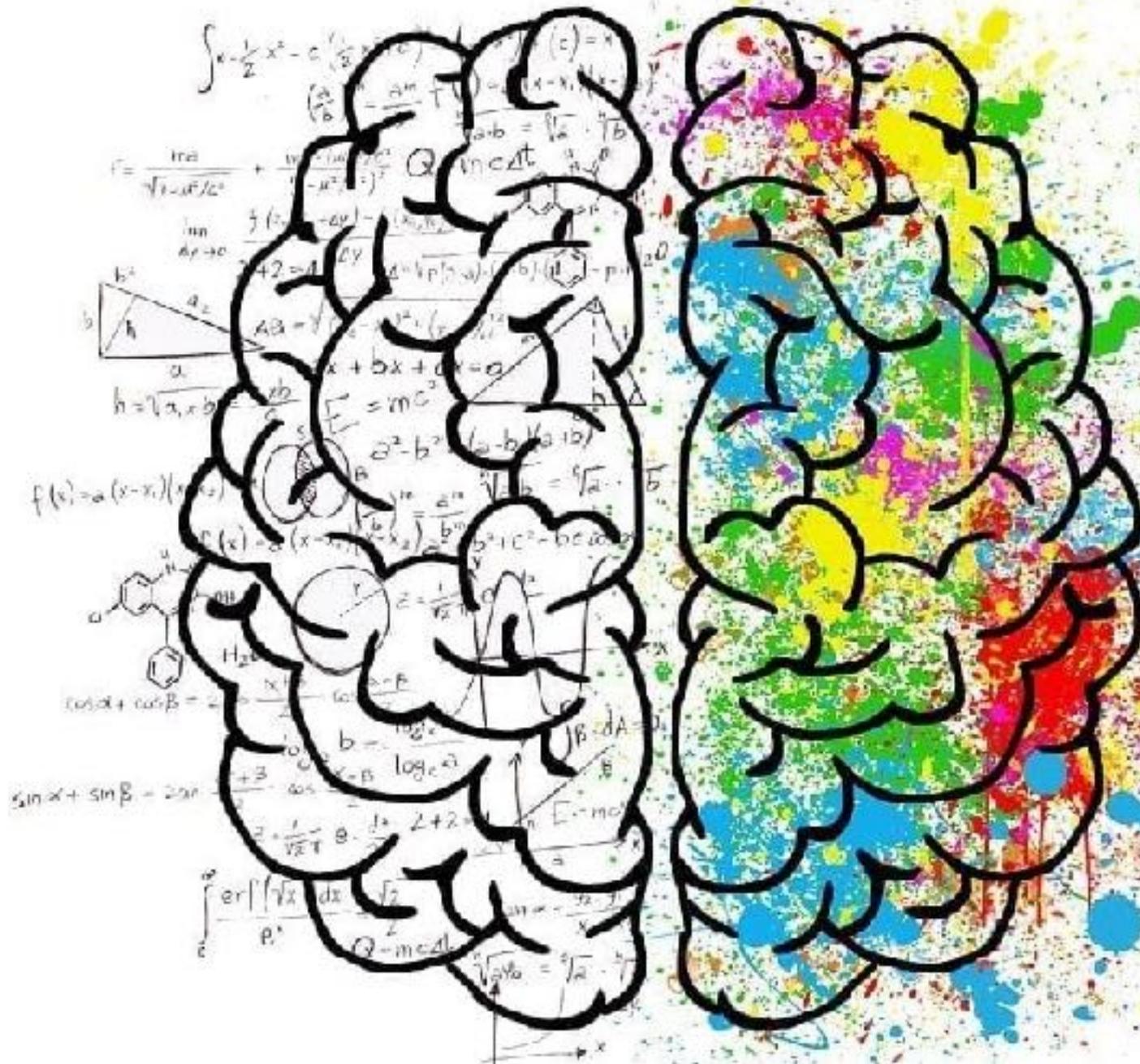
## Bússola para o Lucro!

Estratégias Ágeis para melhoria do resultado!



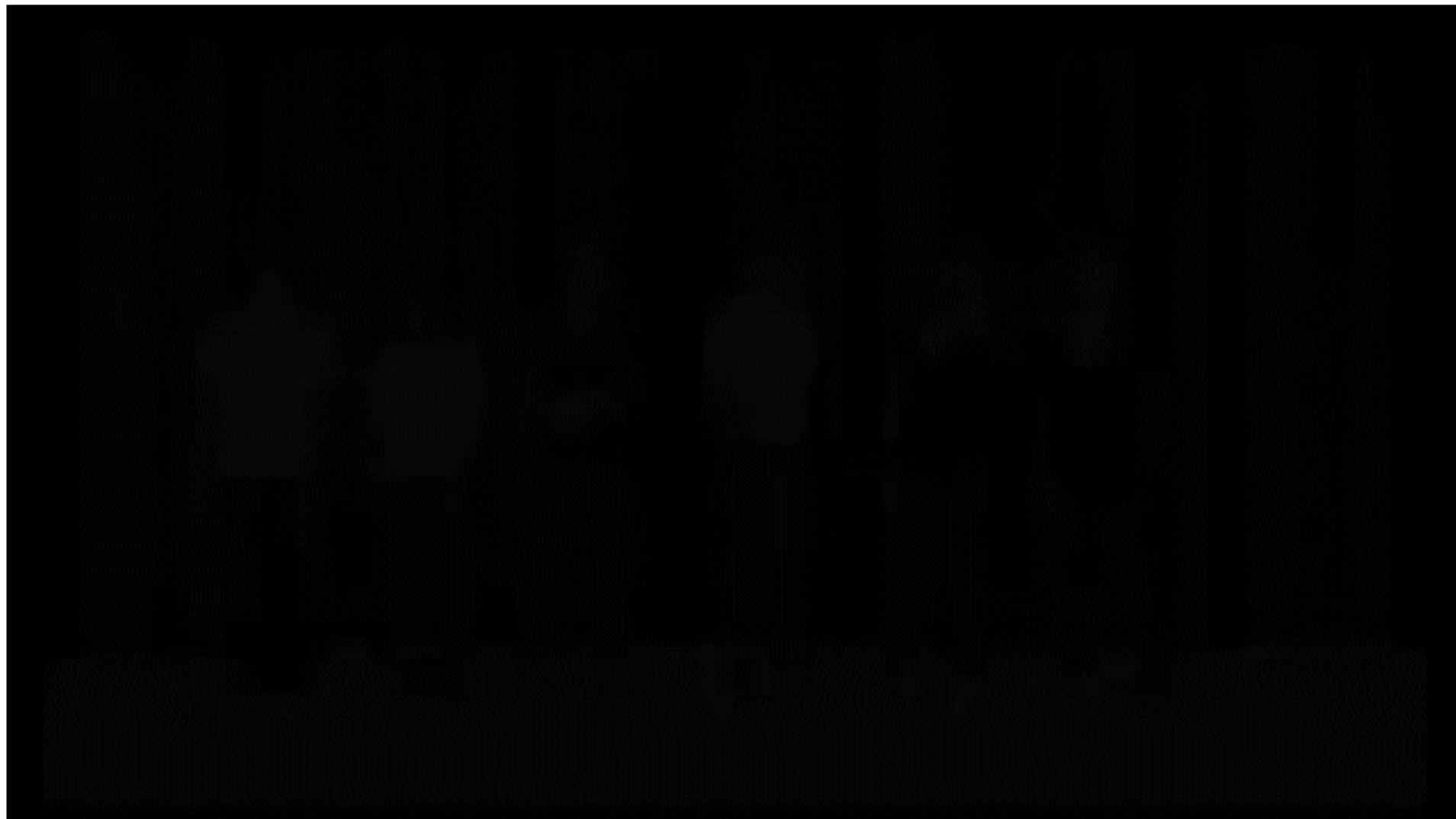






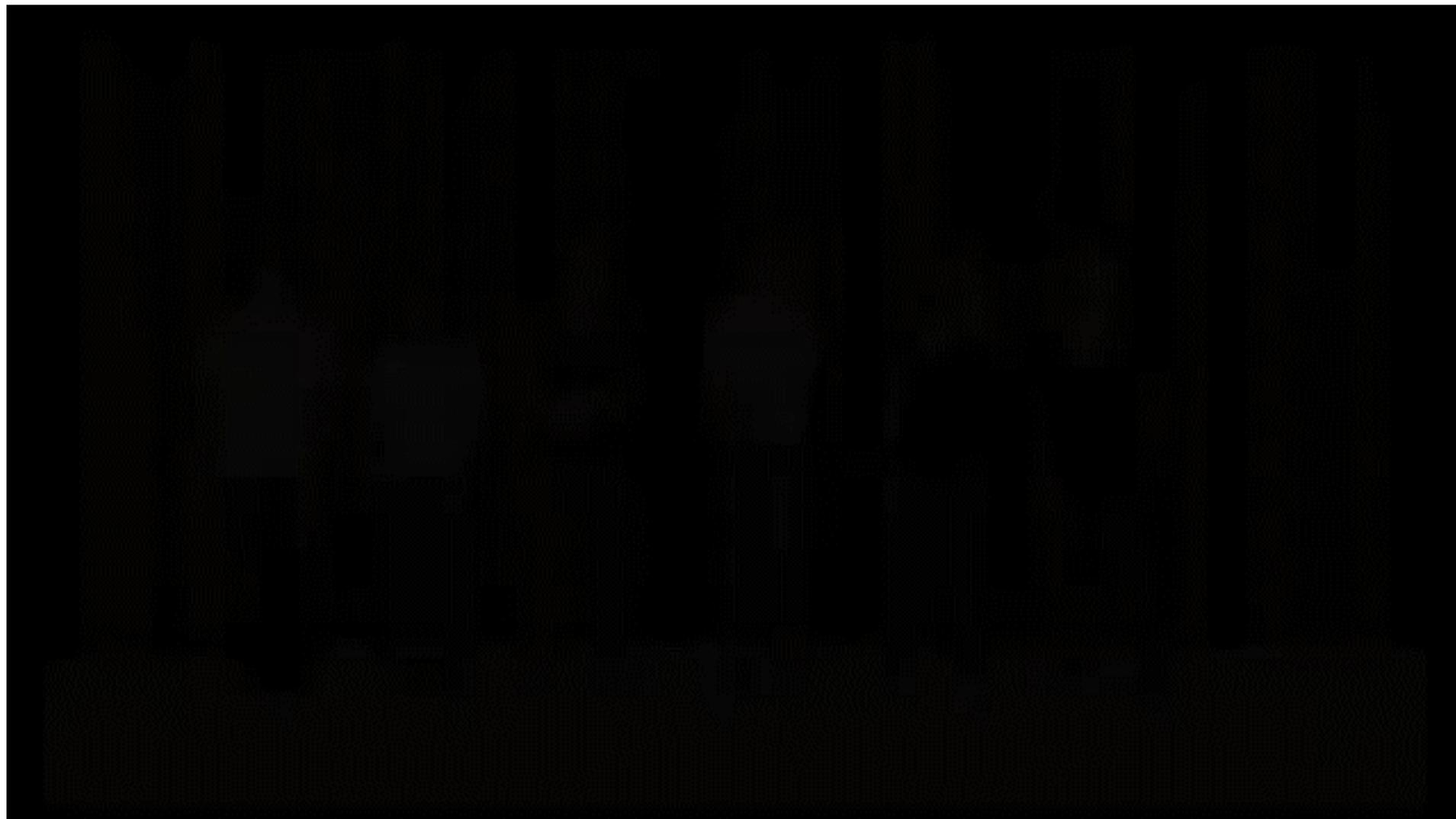
**Vamos  
experimental?**

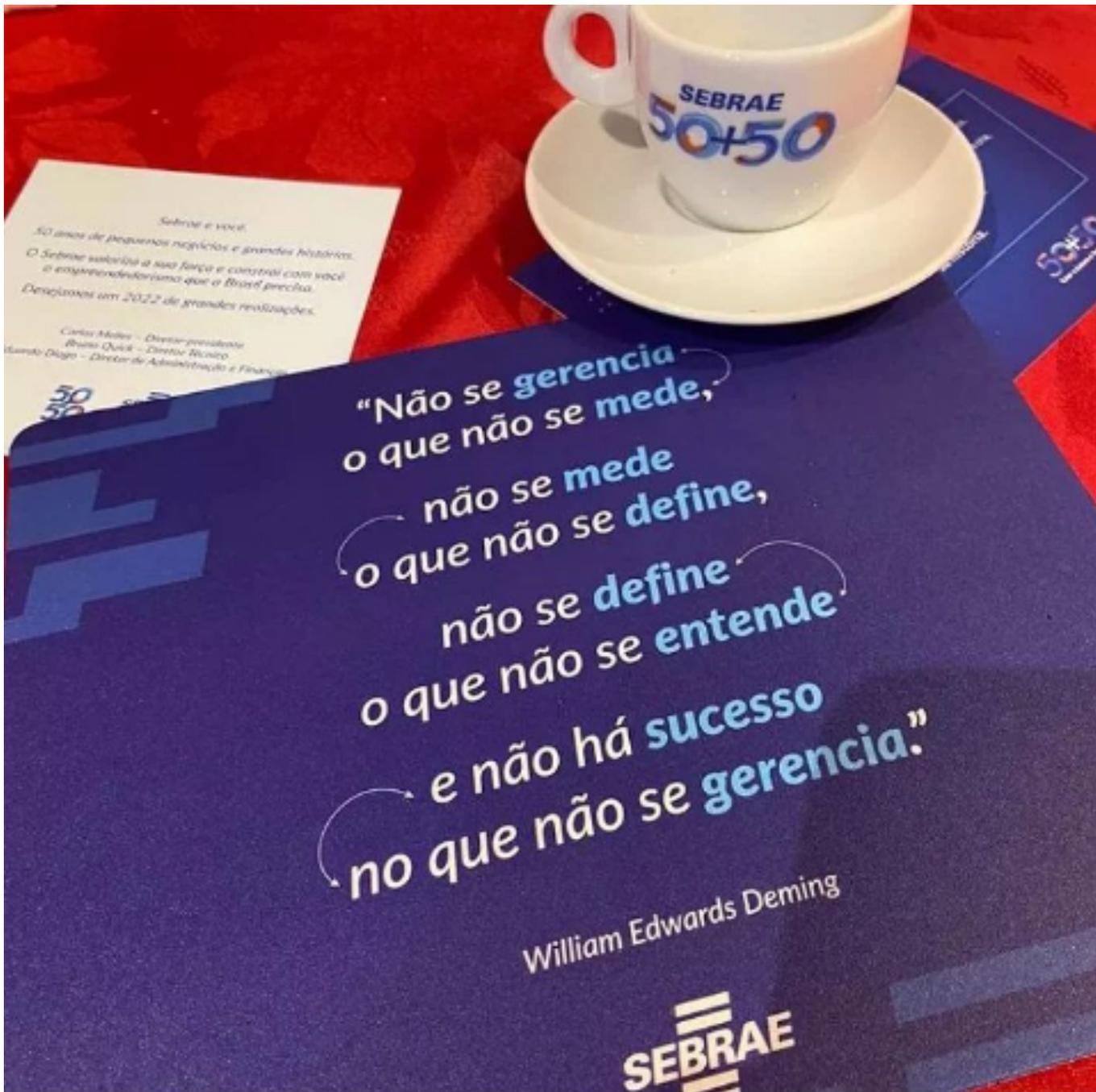






**Quais as mudanças  
ocorreram durante o  
jogo?**





**É fundamental**  
**entender** os fatores  
**que realmente importa**  
**para o negócio, para**  
**se definir** o que irá  
**medir e gerenciar!**

varejo 

# Fatores Críticos de Sucesso do Varejo

Atração de Clientes



Conversão em vendas



Atendimento ao cliente



=

Mais Itens



×

Itens melhores



O que não é  
[MEDIDO  
não pode ser  
GERENCIADO



William Edwards Deming

# Indicadores fundamentais para o Varejo!

• Numero de Clientes	3000	3300	
• Taxa de Conversão	50%	55%	
• Ticket Médio	R\$60,00	R\$66,00	
• Produto Adicional (PA)			
Faturamento	<b>R\$90.000,00</b>	<b>R\$119.790,00</b>	33,1% maior
• Preço Médio por Produto (PM)			
Impostos	R\$7.200,00	R\$9.583,20	
CMV	R\$59.400,00	R\$79.061,40	
<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$23.400,00</b>	<b>R\$31.145,40</b>	
Despesas Fixas	R\$19.440,00	R\$19.440,00	
<b><u>Lucro líquido</u></b>	<b><u>R\$3.960,00</u></b>	<b><u>R\$11.705,40</u></b>	<b>295,6% maior</b>



William Edwards Deming



**Tenha foco no seu  
cliente!**

**E busque oferecer  
mais experiências e  
conveniência!**





Meu nome é Victor Mota



QUEM  
SOU  
EU?



**74% dos e-shoppers  
brasileiros dizem que o  
preço é o principal fator  
de decisão de compra!**

Fonte: Pesquisa Left e Opinion Box 2021

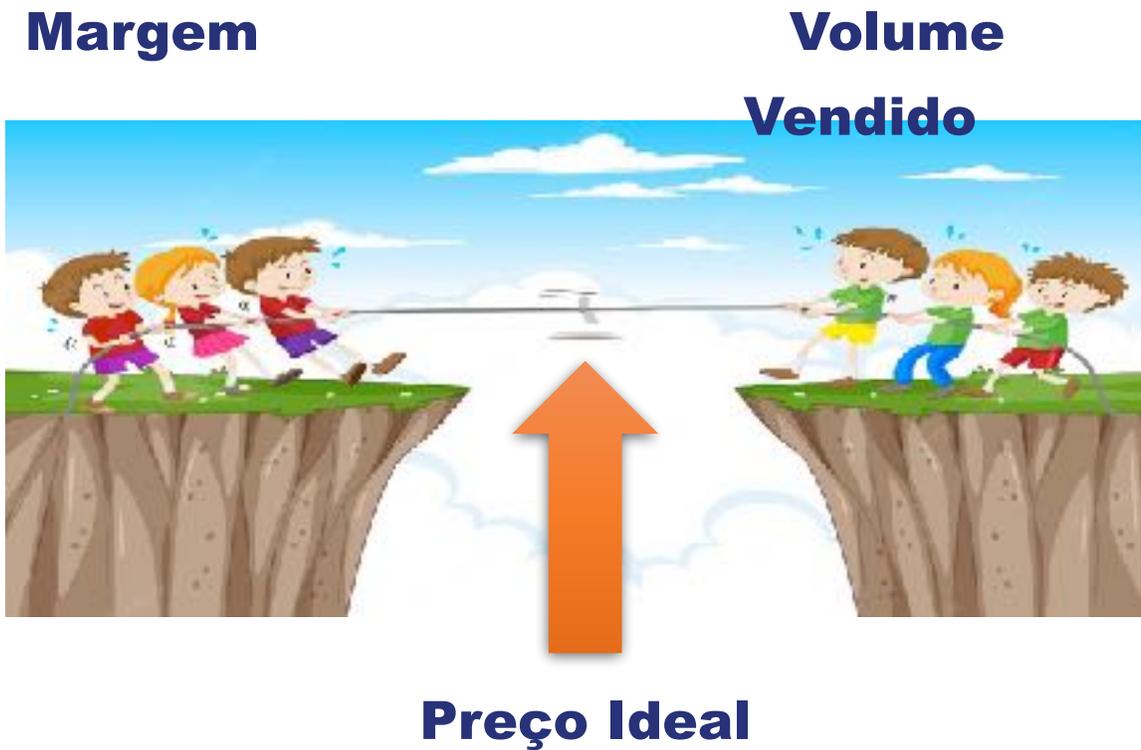
**Isso implica em Margens cada  
vez mais apertadas!**





**O grande desafio  
do varejo é  
oferecer o melhor  
preço sem ter  
prejuízos?**

**É preciso  
equilibrar a  
margem e o  
volume!**



## Atual

Preço de Venda Sem Desconto	R\$	60,00
Desconto		0%
Custo da Mercadoria Vendida	R\$	30,00
Preço de Venda Com Desconto	R\$	60,00
Impostos	R\$	4,55
Taxas		3,00%
Frete	R\$ 16,00	Não
Margem por Venda	R\$	23,66
Margem por Produto		39%
Impulsionamento ADS	R\$	-
Numero de Vendas Realizadas sem a promoção		1.000
Numero de vendas com a Promoção		-
Faturamento	R\$	60.000,00
CMV	R\$	34.545,00
Margem Bruta	R\$	23.655,00
Margem Percentual		39%
Custo Fixo	R\$	18.000,00
lucro	R\$	5.655,00
Evolução		



@victormotaoficial

Nem sempre as coisas acontecem  
como o esperado!

**Esteja preparado!**

## Verão 2020

Expectativa

Realidade



	Realista	Pessimista	Otimista
Preço de Venda Sem Desconto	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Desconto	10%	10%	10%
Custo da Mercadoria Vendida	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Preço de Venda Com Desconto	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 54,00
Impostos	R\$ 4,32	R\$ 4,07	R\$ 4,52
Taxas	3,00%	3,00%	3,00%
Frete	R\$ 16,00 Não	Não	Sim
Margem por Venda	R\$ 18,06	R\$ 18,31	R\$ 17,86
Margem por Produto	33%	34%	33%
Impulsionamento ADS	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Numero de Vendas Realizadas sem a promoção	800	800	800
Numero de vendas com a Promoção	400	200	600
Faturamento	R\$ 69.600,00	R\$ 58.800,00	R\$ 80.400,00
CMV	R\$ 43.453,30	R\$ 36.213,86	R\$ 60.359,20
Margem Bruta	R\$ 26.146,70	R\$ 22.586,14	R\$ 29.640,80
Margem Percentual	38%	38%	37%
Custo Fixo	R\$ 18.500,00	R\$ 18.500,00	R\$ 18.500,00
Lucro	R\$ 7.646,70	R\$ 4.086,14	R\$ 11.140,80
Evolução	35%	-28%	97%



@victormotaoficial  
@varejomais.sebrae

**“As estratégias de Preço x Volume só funcionam com produtos de elasticidade elevada!”**

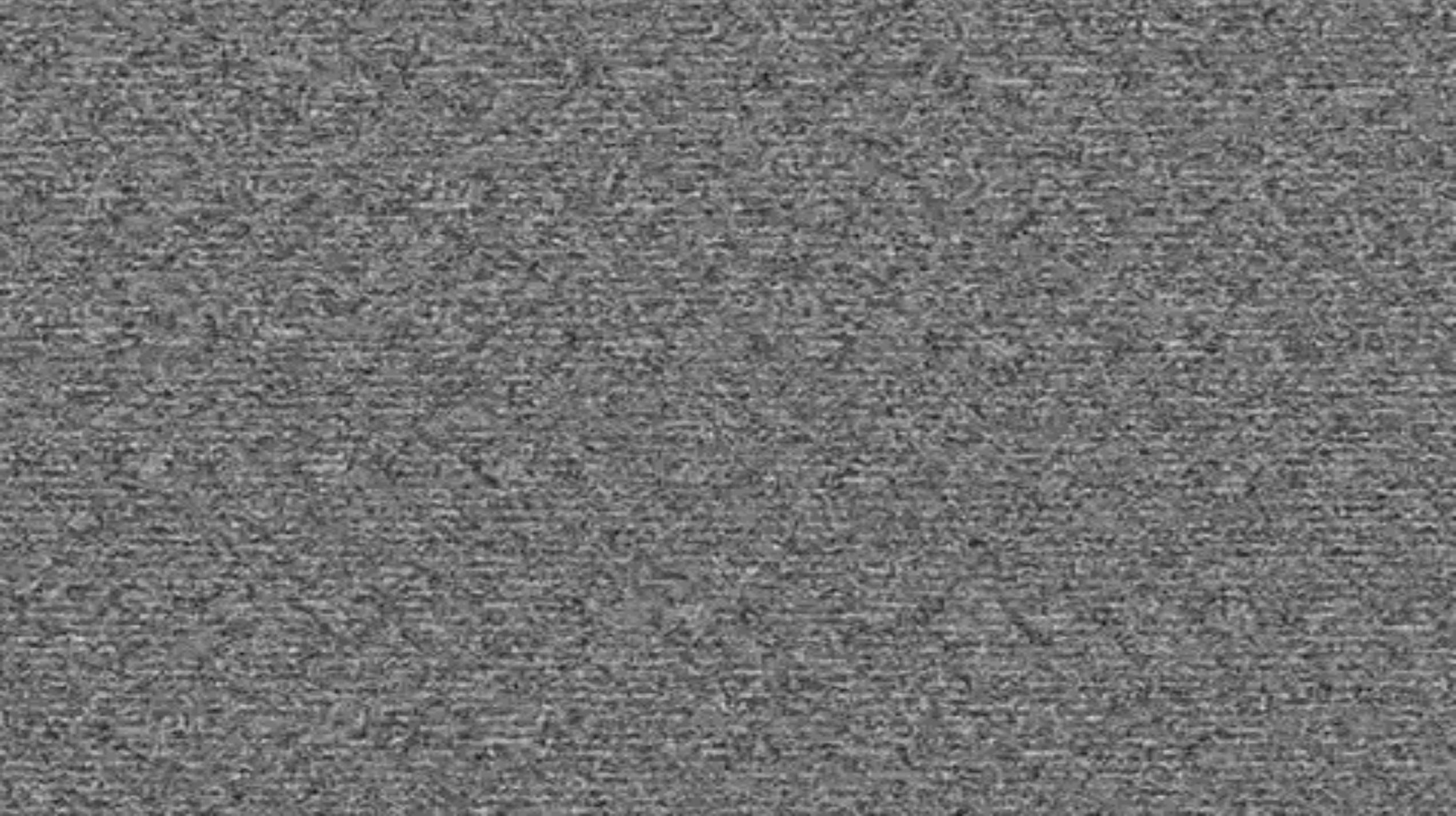




RESERVA  
RESERVA.COM  
PORQUE?

# TRANSFORMA- DORES DE LIMÕES EM LIMONADAS.







Você já fez  
de um  
**LIMÃO**  
**LIMONADA?**

Uma



# Visite a página do Varejo

+ [https://oferta.sebraemg.com.br/varejo\\_mais](https://oferta.sebraemg.com.br/varejo_mais)



• vídeo •  
Guia Varejo: Vitruvius

Assista aqui



• vídeo •  
Guia Varejo: Fotografia

Assista aqui



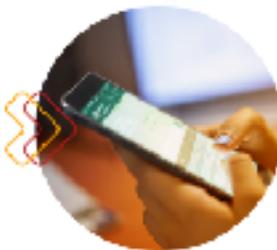
• vídeo •  
Guia Varejo: Design de loja

Assista aqui



• vídeo •  
Funcionalidades e estratégias para vender pelo WhatsApp Business

Assista aqui



• artigo •  
Implementando um serviço de delivery na sua empresa

Leia aqui



• artigo •  
Como fazer um planejamento de marketing digital

Leia aqui





Dankon: Maake. Ua Tsaug Rau Koj Mochchakkeram Terma Kasih Multumesc Merci Raibh Maith Agat  
 Grazie Chokrane  
 Cam on ban  
 Mamana  
 Kiitos  
 Juspaaxar  
 Obrigado  
 Asante  
 Merci  
 Multumesc Mochchakkeram  
 Grazie  
 Vinaka  
 Matondo Dank Je  
 Niringrazzjak Spasibo Multumesc Obrigado  
**OBRIGADO**  
 Grazie Raibh Maith Agat  
 Obrigado Thank You  
 Mochchakkeram Merci Spasibo Arigato  
 Matondo Salamat Niringrazzjak Cbrigado Maake  
 Mochchakkeram Ua Tsaug Rau Koj Mochchakkeram Maake  
 Matur Nuwun Chokrane Raibh Maith Agat  
 Salamat  
 Welalin  
 Multumesc  
 Spasibo Cam on ban Kiitos Raibh Maith Agat  
 Merci Mochchakkeram Chokrane Grazie  
 myviews