



# ADM VAREJO

AULA 07

# Gerenciamento por categoria

O gerenciamento por categoria auxilia o trade marketing na otimização dos custos apresentando melhores condições para a execução no PDV. O GC é a parceria estratégica entre varejista e fornecedor para definir a melhor categorização de produtos de acordo com as necessidades do shopper.



# Gerenciamento por categoria

## Vantagens:

- Aumento do desempenho das vendas;
- Ampliação da rentabilidade;
- Fidelização do shopper;
- Conquista de novos clientes;
- Redução nos custos da operação;
- Organização dos produtos facilitando a gestão de compras.









(datas sazonais)

compra planejada

valor agregado

compra por impulso

GC

ornamentais

preço valor agregado

preço intermediário

preço de acessibilidade

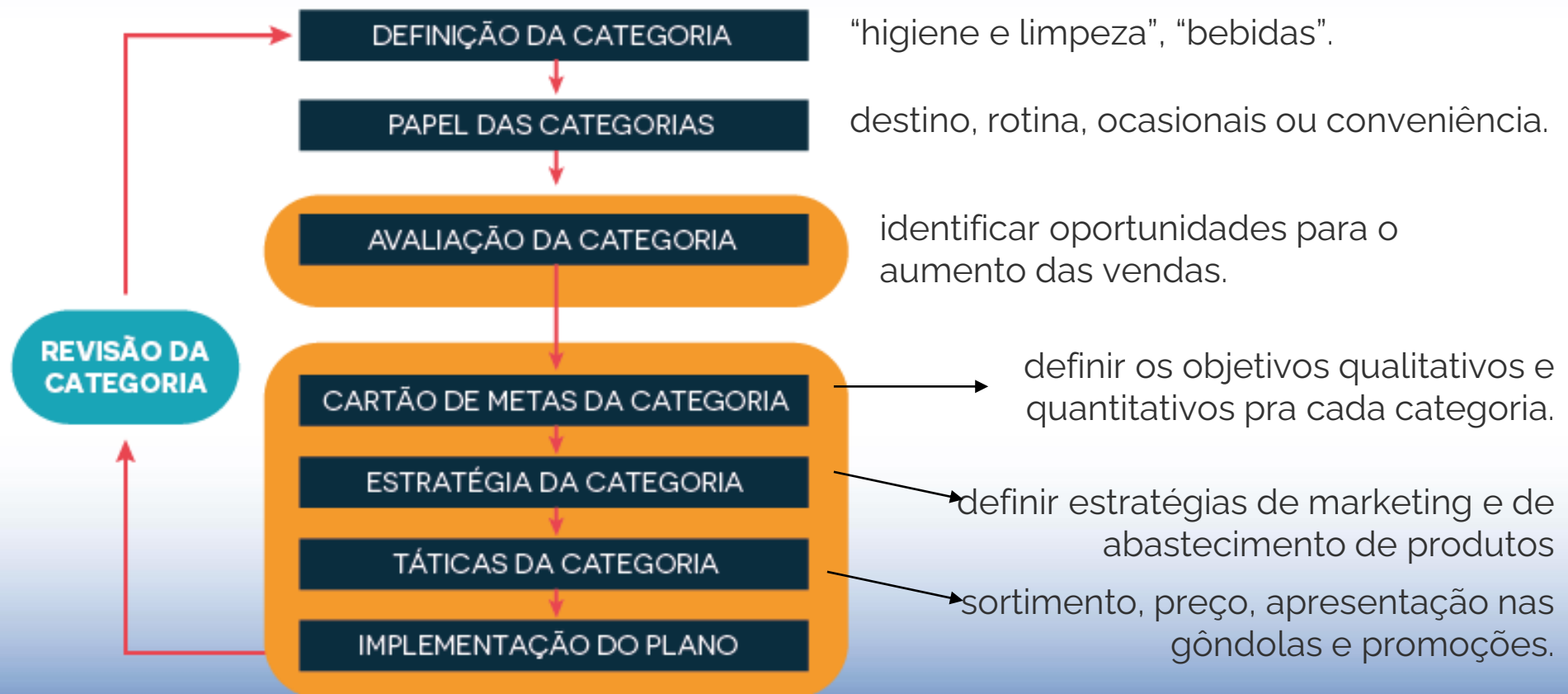


# Quem é o SHOPPER ?



# Gerenciamento por categoria

Modelo ECR: Resposta Eficiente ao Consumidor



# Gerenciamento por categoria

1º - Definir as categorias e subcategorias:

- Identificar categorias que fazem sentido para o PDV:
  - Por tipo de produto (laticínios, açougue, bebidas, etc)
  - Por público (masculino, feminino, infantil, etc)
  - Por momentos (casual, praia, social, etc)
  - Por demanda (destino, rotina/abastecimento, ocasional/sazonal, conveniência, impulso)
- Calcular métricas financeiras (custo, margem, % faturamento)
- Mapear as categorias que concentram maior atenção (qtd vendas) e as mais rentáveis (% lucro)



# Gerenciamento por categoria

2º - Faça um mapeamento das escolhas do Shopper:

- Entenda os critérios que o levam a escolher uma marca
- Mantenha o foco na necessidade, e não no produto em si
- Considere as tendências de mercado e posicionamento das marcas fabricantes e concorrentes

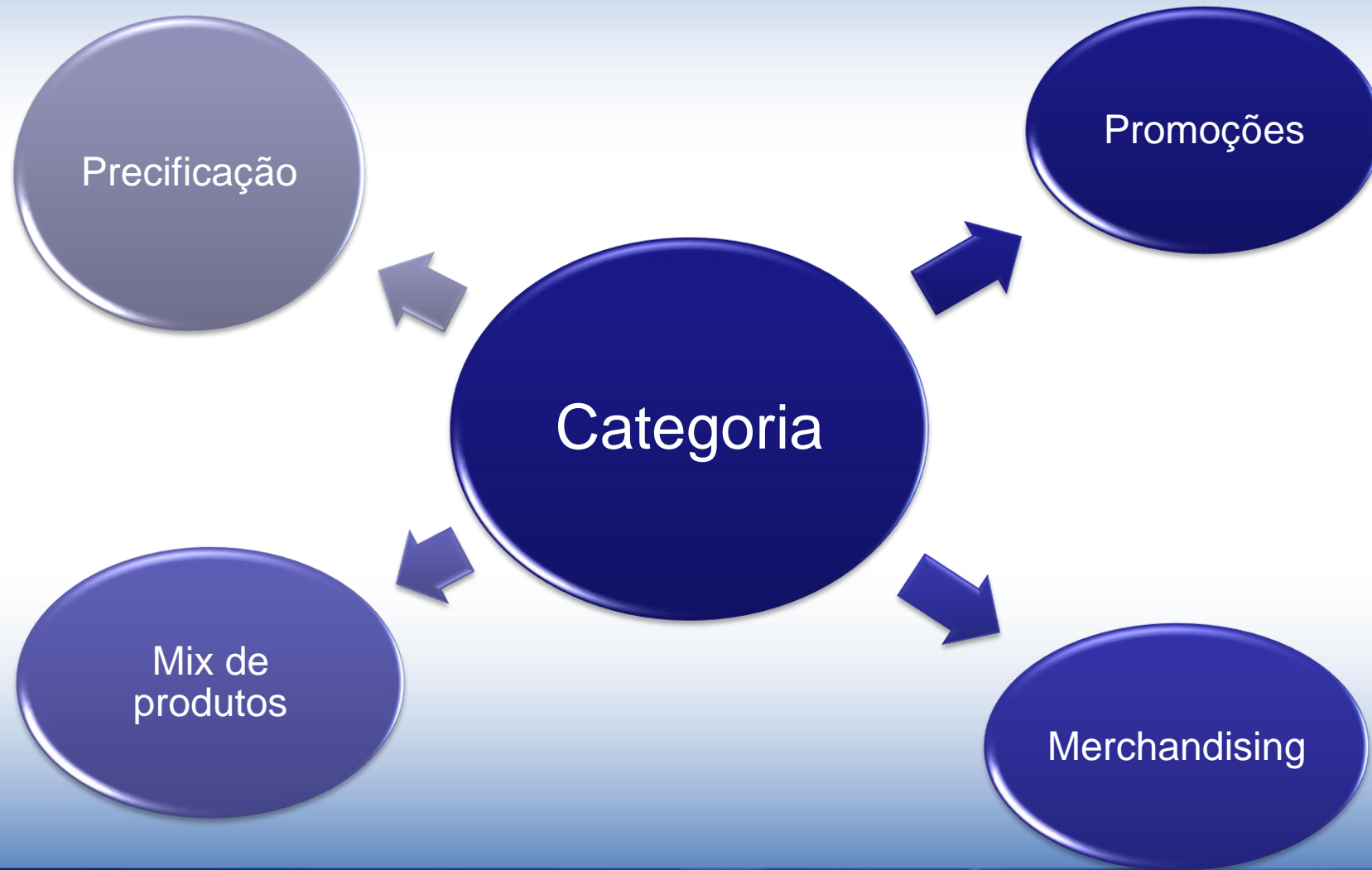
# Gerenciamento por categoria

3º - Defina seus objetivos e o papel de cada categoria:

- Sua empresa pode estar buscando aumentar a lucratividade, ou girar mais rápido o estoque, ou atacar pontualmente produtos encalhados.
- Crie dashboards para acompanhar a lucratividade de cada categoria separada
- Papéis mais comuns: gerador de caixa ou de lucro (perspectiva financeira); geradores de tráfego na loja (perspectiva operacional).



# Estratégias de categoria

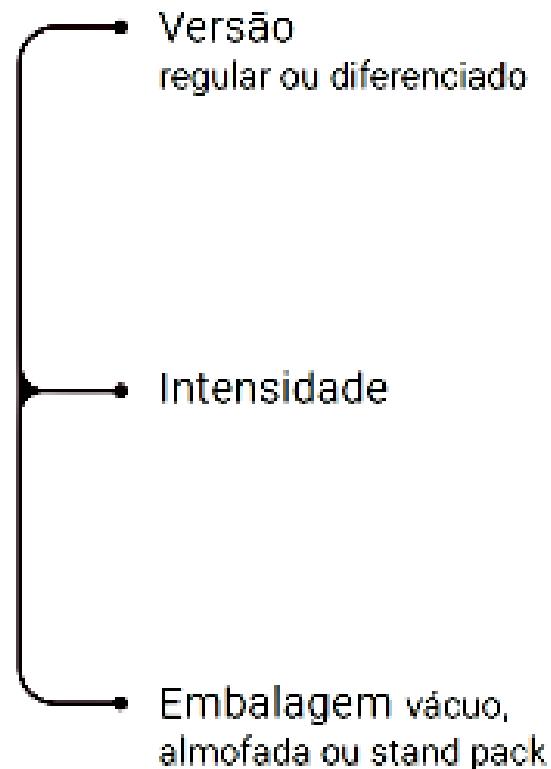


# Árvore de decisão

## Azeitona

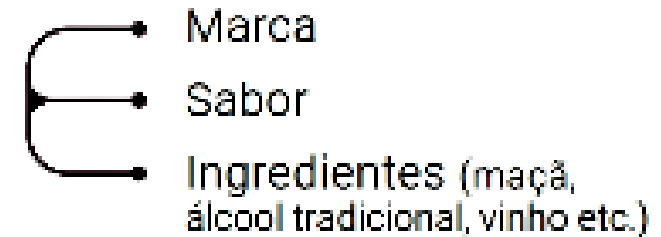


## Café

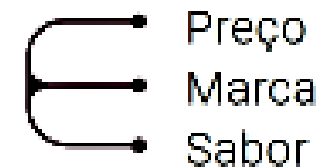


## Vinagre

### CLASSES A/B

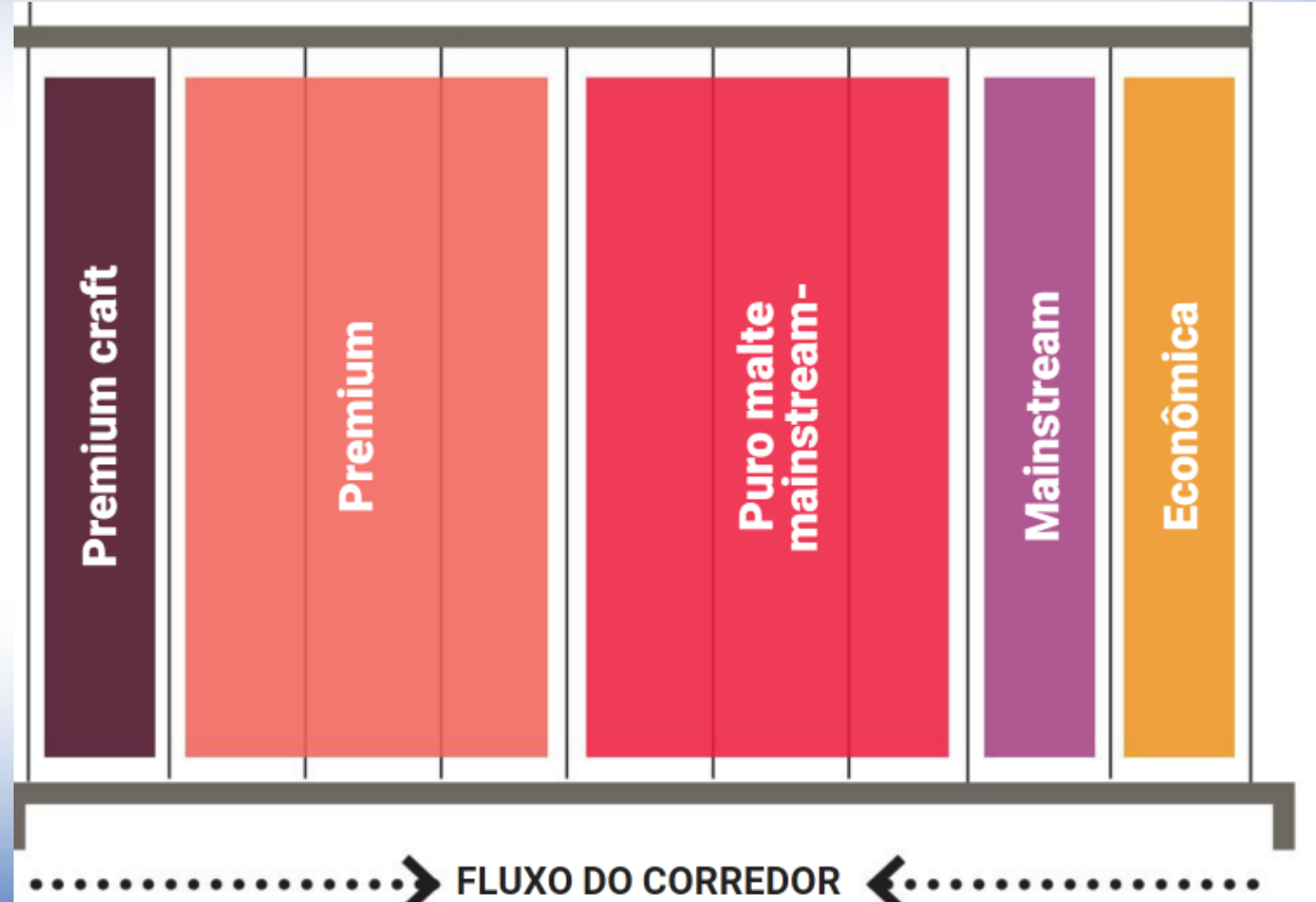


### CLASSES C/D/E





# Planograma







# GC na prática

[https://issuu.com/savarejo/docs/sa\\_2023\\_03\\_lowres?fr=sMWYzZTEwMTkwNg](https://issuu.com/savarejo/docs/sa_2023_03_lowres?fr=sMWYzZTEwMTkwNg)