

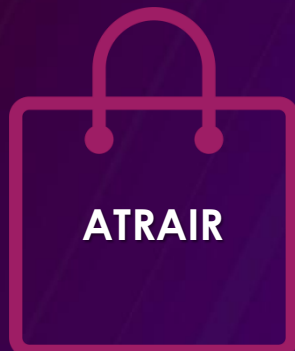
Estágio de Desenvolvimento do Gerenciamento por Categoria Brasil

Oportunidades na relação Indústria
e Varejo



A CONNECT SHOPPER

PAIXÃO POR GERAR INSIGHTS SOBRE O SHOPPER + PROFUNDO CONHECIMENTO DO VAREJO E CATEGORIAS / CONSUMO PARA DESENVOLVER AÇÕES DIRECIONADAS = **RESULTADOS**



**MELHOR
RESULTADO
AO VAREJO**



**MELHOR
EXPERIÊNCIA
AO SHOPPER**



**MELHOR
RESULTADO AOS
FABRICANTES**



METODOLOGIA DA PESQUISA

Objetivo: Dimensionar o estágio atual das práticas do Gerenciamento por Categoria com as visões Varejo e Indústria e identificar as oportunidades e GAP's

Realizada por: Connect Shopper (empresa com mais de mais de 30 anos de experiência no varejo)

Tipo: Pesquisa Quantitativa On-Line

Base de respondentes: + 150 executivos de varejo e indústria

Período de realização da pesquisa: Maio de 2023

Na prática, o GC ainda está num estágio básico no Brasil, apesar de surgir por aqui na década de 90, ainda é tratado muito mais como “projetos” pontuais do que processo...

Estágio básico!

2,8

Nota média

Indústria

42% notas entre 0 e 2

31% nota 3

22% nota 4

5% nota 5

Varejo

27% notas entre 0 e 2

42% nota 3

28% nota 4

3% nota 5

P1. Em qual estágio de desenvolvimento sua empresa atualmente se encontra no que diz respeito ao GC?
Considere escala de 0 inexistente a 5 estágio avançado.

A grande maioria ainda não conta com uma área e um processo estruturados

40% dos respondentes da **Indústria** afirmaram que ainda não possuem uma área de GC estruturada

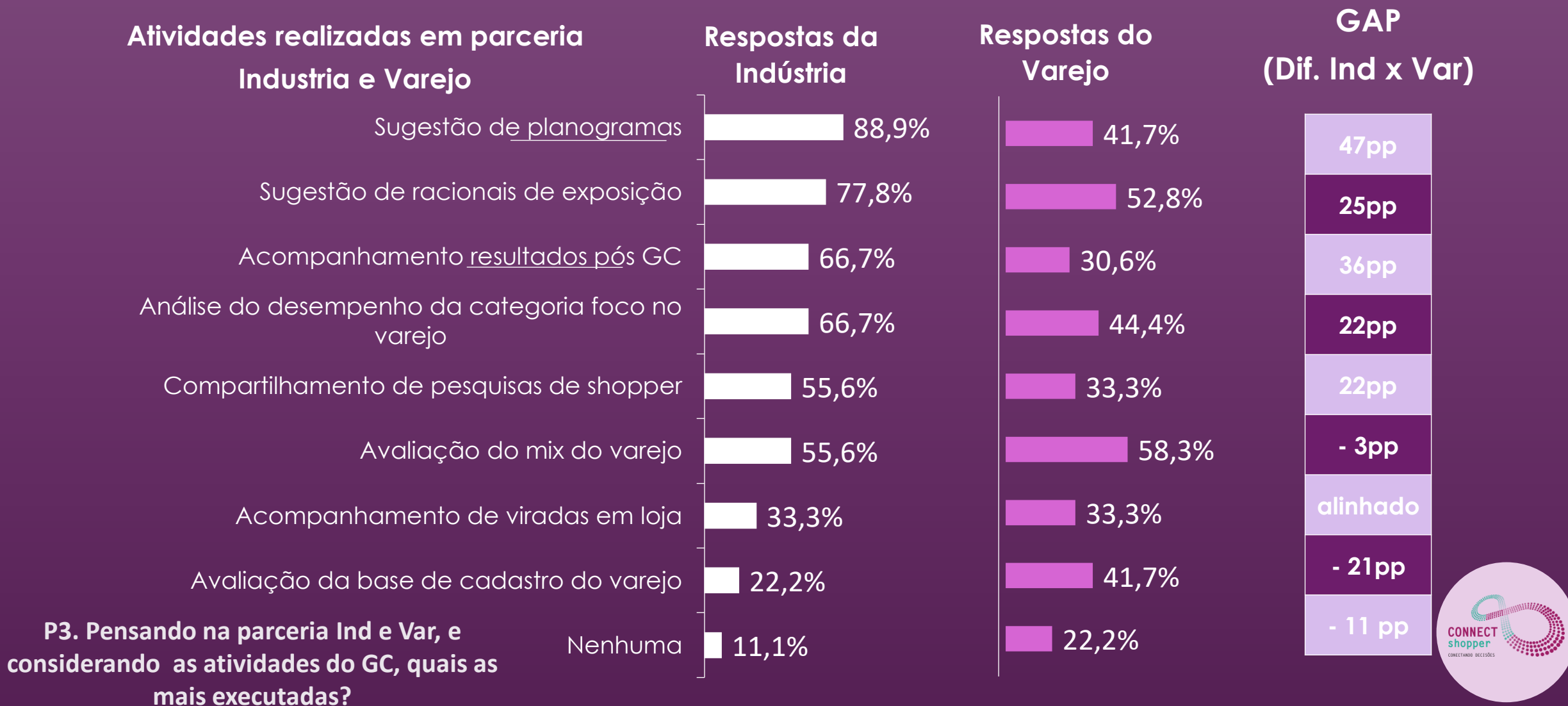
E no Varejo, não é diferente...

Menos de 20% dos executivos de varejo respondentes, já possuem área ou pessoa específica para os processos do Gerenciamento por Categoria.

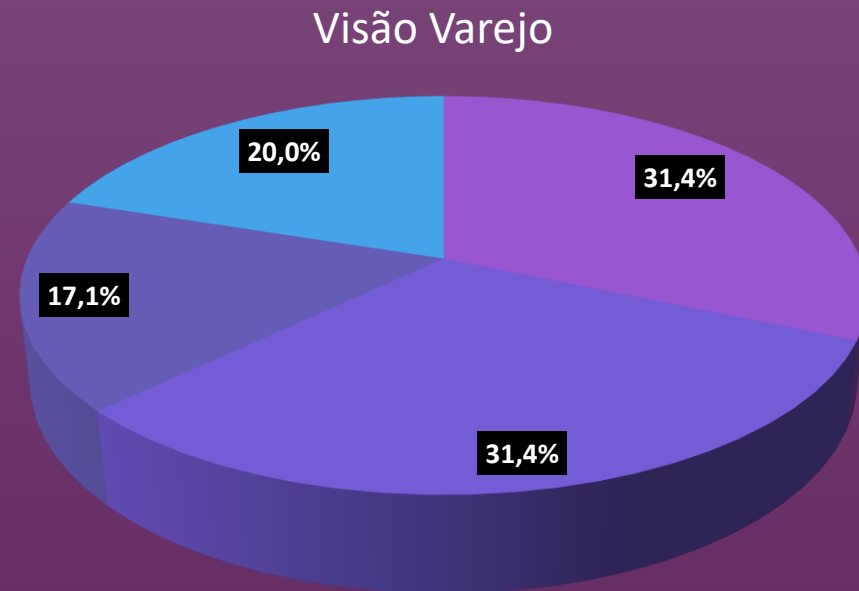
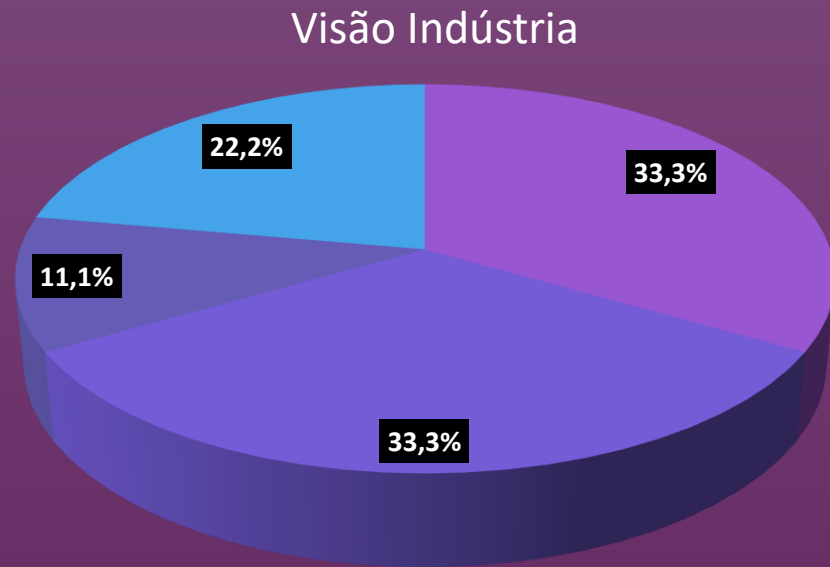
P2. Possui a área de GC estruturada e/ou um líder para este processo?



Existe um GAP na percepção das atividades de GC realizadas em parceria. Varejo percebe mais o apoio no Mix e no Cadastro, enquanto a Indústria entrega mais que o percebido nos Planogramas e Análises Pós GC



Relação Indústria e Varejo: Avaliação



■ Ótimo ■ Regular ■ Ruim ■ Inexistente

P4. De uma forma geral, como você avalia a relação da sua empresa com seus parceiros (relação Indústria e Varejo), no que diz respeito ao GC?



Principais barreiras para que o GC tenha bons resultados



P5. Na sua opinião, considerando a parceria de GC entre varejo e indústria, quais os motivos que dificultam a obtenção de resultados satisfatórios? Múltipla escolha.



Relação Indústria e Varejo: Como a relação poderia melhorar?

Rank por prioridade

Tendo cada vez mais o shopper no centro das decisões	62,5%
Realizar os trabalhos de forma imparcial - foco melhor experiência do shopper, crescimento da categoria - ganha-ganha-ganha	55,9%
Processos para acompanhamento contínuo de todo o processo de GC desde cadastro até avaliação de resultados pós GC	38,2%
Maior conhecimento do mercado e compartilhamento de informações relevantes	27,3%
Personalização e aprofundamento do conhecimento do varejo (operação, shopper, linguagem)	26,5%
Desenvolvendo projetos específicos para cada varejo	25,0%
Elevar o crivo analítico das equipes	20,6%
Integração e envolvimento das diferentes áreas - Indústria e Varejo: supply, logística, comercial, marketing, operação	17,7%

P6. Na sua opinião, como a parceria de GC poderia melhorar para que o estágio do desenvolvimento do GC evoluísse mais rapidamente e consistentemente? Múltipla escolha



melhoria na
relação com a indústria

aumento das

VENDAS

Redução de Estoque

Redução da ruptura

aumento da

MARGEM

Trade up da categoria

*Principais melhorias vistas
com o GC como processo*

Maior conversão de cliente

aumento do
Ticket Médio

Melhora na imagem



Ganhos com o GC

Aumento de vendas	52,9%
Aumento de margem	41,2%
Melhoria na relação com indústria	41,2%
Aumento do tíquete médio	38,2%
Melhora na imagem	32,4%
Redução de estoque	32,4%
Redução da ruptura	29,4%
Trade up da categoria	26,5%
Maior conversão de cliente	26,5%

P7. O que você viu de melhoras com os processos de GC desenvolvidos? Múltipla escolha.



Observações Importantes:

O conteúdo desta apresentação é de propriedade intelectual da Connect Shopper, podendo ser utilizados pelo cliente única e exclusivamente para seu uso interno.

Ao cliente é vedada a reprodução, no todo ou em parte, por qualquer método reprográfico, bem como a divulgação e/ou transferência a terceiros sem prévia autorização expressa e por escrito da empresa.



OBRIGADA!



fatima.merlin@connect-shopper.com.br

+ 55 11 99160-7153

<https://br.linkedin.com/in/fatimamerlin>