

## GESTÃO DE CATEGORIAS COM BASE NA MATRIZ BI DIMENSIONAL

Como vimos em outro vídeo, os **PRODUTOS PRIORITÁRIOS** serão aqueles que estiverem nas posições **AA**, **AB**, **BA** e **BB**, *porque estão com alta e média vendas assim como em alta e média lucratividade.*

Sua equipe precisa saber quais são estes Itens, para zelar por sua exposição adequada, cartazamento e precificação, eventuais degustações, acompanhamento da concorrência, etc. *Os compradores precisam focar sua atenção no giro adequado destes produtos, evitando rupturas, especialmente.*

Os classificados na posição **CA** e **CB** *merecem uma análise das alternativas para aumentar sua venda*, uma vez que estão numa posição de alta e média lucratividade. Não serão em grandes número mas, às vezes, uma exposição mais agressiva ou utilizar cross merchandising faz com que suas vendas reajam.

*Os compradores precisam analisar e estabelecer estratégias que possibilitem melhorar as negociações daqueles produtos que estejam nas posições **AC** e **BC**. São produtos de alta e média vendas, porém com rentabilidade baixa.* Normalmente tratam-se de produtos dominantes no mercado, onde as negociações são mais difíceis. Nestes casos, talvez deixá-los em posição de pouca visibilidade e valorizando similares com melhor rentabilidade pode ser uma alternativa.

*Precisamos, também, reavaliar a necessidade de manter em linha os produtos **CC** ou substituí-los, se houver chance de melhorar a rentabilidade e a venda.*

Em suma, se esta classificação for feita por categorias de produtos, ficará ainda mais fácil a gestão de espaços na loja bem como a estratégia de negociação em cada uma delas. Quanto mais específica e minuciosa for esta classificação, mais frutos iremos colher tanto em vendas quanto na lucratividade.