

PROMPTS PARA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

- 1) SOBRE O SITE SUPERGENTE E O PROGRAMA +LUCRO: EXPLIQUE O QUE É QUAL SEU OBJETIVO?
- 2) EXPLIQUE COMO SE FORMA O RESULTADO NA EMPRESA SUPERMERCADISTA?
- 3) AJUDE A AVALIAR A SITUAÇÃO DA MINHA EMPRESA. SEGUEM OS DADOS PRINCIPAIS (ÚLTIMOS 3 ANOS):

ANOS: 202_ 202_ 202_

VENDAS: R\$ R\$ R\$

LUCRO BRUTO:

(R\$ ou % S/V)

DESPESAS:

(R\$ ou % S/V)

OBSERVAÇÕES: A) OS IMÓVEIS SÃO PRÓPRIO) OU ALUGADOS?

B) SE PRÓPRIO, A EMPRESA LANÇA “ALUGUEL” GERENCIAL? QUAL O % SOBRE VENDAS? JÁ ESTÁ INCLUÍDO NAS DESPESAS ACIMA?

C) LUCRO BRUTO: CALCULADO DE FORMA TRADICIONAL, TIPO MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO OU COMO LBF? SE LBF, QUAL O % DE DTC SOBRE VENDAS?

- 4) COMO IMPLANTAR UM PROGRAMA PARA MELHORAR RESULTADOS? POR ONDE COMEÇAR?
- 5) TUDO PRECISA SER MEDIDO E COMPREENDIDO PARA SER GERENCIADO?
- 6) FALE SOBRE USO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO SUPERMERCADO. PORQUE ELA SERÁ CADA VEZ MAIS IMPORTANTE? EM QUAIS OPERAÇÕES ELA PODERÁ SER APLICADA?
- 7) QUAIS SÃO AS DICAS BÁSICAS FUNDAMENTAIS PARA UMA BOA GESTÃO?
- 8) PORQUE FIXAR OBJETIVOS, METAS E PLANOS É IMPORTANTE PARA SE FAZER UMA BOA GESTÃO?
- 9) COMO TREINAR A EQUIPE E TER UMA CORRETA GESTÃO DE PESSOAL?
- 10) GESTÃO DE PESSOAS: SUGIRA AÇÕES OPERACIONAIS PARA MELHORAR ISTO
- 11) GESTÃO DE PESSOAS: COMO CONSTRUIR UM BOM AMBIENTE DE TRABALHO?
- 12) GESTÃO DE PESSOAS: EXISTEM SENTIMENTOS PARA ADMINISTRAR?
- 13) GESTÃO DE PESSOAS: COMO REMUNERAR ADEQUADAMENTE?
- 14) COMO TER UMA COMUNICAÇÃO ADEQUADA PARA UMA BOA GESTÃO?
- 15) COMO CONTROLAR DESPESAS E BUSCAR PRODUTIVIDADE?
- 16) O QUE É IMPORTANTE AVALIAR PARA SE FAZER UM BOM INVENTÁRIO DOS ESTOQUES DE PRODUTOS PARA REVENDA?
- 17) EXPLIQUE O CONCEITO DE LUCRO BRUTO DE FEIRANTES (LBF) E PORQUE SERIA IMPORTANTE UTILIZÁ-LO NA EMPRESA?
- 18) É POSSÍVEL CALCULAR O LUCRO BRUTO DE FEIRANTES (LBF) TODOS OS DIAS? COMO?
- 19) É POSSÍVEL CALCULAR A LIQUIDEZ DE FEIRANTES DA EMPRESA DIARIAMENTE? COMO?
- 20) QUEM PODERIAM SER CONCORRENTES INDIRETOS DE MEU SUPERMERCADO?
- 21) O QUE DEVO LEVAR EM CONTA PARA ME POSICIONAR NOS MERCADOS EM QUE ATUO?
- 22) É POSSÍVEL ENCONTRAR EQUILÍBRIO ENTRE COMPRAS E VENDAS, DE FORMA REGULAR E CONSTANTE? O QUE DEVE SER FEITO PARA ISTO?
- 23) COMO A GESTÃO DE ESTOQUES IMPACTA NO CAPITAL DE GIRO?
- 24) PORQUE É IMPORTANTE FAZER GESTÃO DE CATEGORIAS COM FOCO EM VENDAS E LUCRO? E COMO FAZER ISTO? O QUE A PLANILHA BIDIMENSIONAL TEM A VER COM ISTO?
- 25) SALDO DE CAIXA PODE INDICAR COMO ANDA A LUCRATIVIDADE DA EMPRESA? PORQUE?
- 26) PORQUE SE DIZ QUE A LOJA É O “PRODUTO” QUE OFERECEMOS AO MERCADO?
- 27) COMO MANTER CORDIALIDADE E EMPATIA COM CLIENTES?
- 28) COMO REFORÇAR E DEIXAR EVIDENTE UMA MAIOR DISPONIBILIDADE E ATENÇÃO COM CLIENTES?

- 29) PORQUE É IMPORTANTE RECEBER FEEDBACK DOS CLIENTES? E COMO SE PODE FAZER ISTO DE MODO PRÁTICO?
- 30) É IMPORTANTE DISPONIBILIZAR INFORMAÇÕES SOBRE OS PRODUTOS REVENDIDOS AOS CLIENTES? PORQUE? E COMO SE PODERÁ FAZER ISTO?
- 31) PORQUE ORGANIZAÇÃO E LIMPEZA SÃO IMPORTANTES NUM SUPERMERCADO?
- 32) DISPOR E USAR CHECKLISTS É IMPORTANTE NA OPERAÇÃO DA LOJA? FALE UM POUCO SOBRE COMO FAZER ISTO E VENCER EVENTUAIS RESISTÊNCIAS DA EQUIPE?
- 33) QUALQUER UM, COM QUALQUER PERFIL, PODERÁ SER UM GERENTE DE LOJA?
- 34) QUAIS SERIAM OS MÚLTIPLOS PAPÉIS DA FUNÇÃO DE GERENTE DE LOJA?
- 35) PARA UMA GESTÃO LUCRATIVA, QUAIS SERIAM AS APTIDÕES NECESSÁRIAS PARA UM BOM GERENTE?
- 36) DÊ ALGUMAS DICAS PARA AUMENTAR VENDAS
- 37) DÊ ALGUMAS DICAS PARA UM MARKETING DIGITAL ATIVO E PRODUTIVO
- 38) DÊ DICAS PARA PROGRAMA DE FIDELIDADE
- 39) DÊ DICAS PARA MELHORAR LUCRO BRUTO
- 40) DÊ DICAS PARA DIMINUIR PERDAS NO RECEBIMENTO
- 41) DÊ DICAS PARA DIMINUIR PERDAS NO AÇOUGUE
- 42) DÊ DICAS PARA DIMINUIR PERDAS NO SETOR DE HORTIFRUTIGRANJEIROS
- 43) DÊ DICAS PARA DIMINUIR PERDAS NO SETOR DE FIAMBRERIA
- 44) DÊ DICAS PARA DIMINUIR PERDAS NA FRENTE DE LOJAS
- 45) DÊ DICAS PARA DEVOLUÇÕES DOS CLIENTES
- 46) PORQUE É IMPORTANTE CONTROLAR A MOVIMENTAÇÃO DE DINHEIRO NA LOJA E COMO MELHORAR O CONTROLE SOBRE ISTO?
- 47) DÊ DICAS DE COMO RACIONALIZAR DESPESAS
- 48) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO TEM QUE TER FLEXIBILIDADE?
- 49) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA SER UM MESTRE EM NEGOCIAÇÕES?
- 50) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO TEM QUE TER SEMPRE FOCO NOS CLIENTES?
- 51) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA SER SAFO EM GESTÃO FINANCEIRA?
- 52) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA GERIR O TEMPO E MANTER-SE ORGANIZADO?
- 53) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO DEVE TER INTELIGÊNCIA EMOCIONAL?
- 54) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA SER UM VERDADEIRO LÍDER?
- 55) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO DEVE TER RESILIÊNCIA?
- 56) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA TOMAR BOAS DECISÕES?
- 57) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO DEVE POSSUIR VISÃO ESTRATÉGICA?
- 58) PORQUE UM BOM EMPRESÁRIO PRECISA SABER INOVAR?
- 59) É NORMAL UM BOM EMPRESÁRIO GOSTAR DE FAZER DINHEIRO?
- 60) COMO POSSO ME PREVENIR CONTRA AUTUAÇÕES DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA?
- 61) COMO POSSO ME PREVENIR DE AUTUAÇÕES DA FISCALIZAÇÃO DE PESOS E MEDIDAS?
- 62) QUAL É O CONCEITO DO PROGRAMA +LUCRO?