

PRODUTIVIDADE E INDICADORES

Além do fato de que a medição do LB será nosso maior desafio nesta equação aritmética básica, é preciso também salientar que, em DESPESAS devemos buscar PRODUTIVIDADE! Isto é: fazer MAIS com MENOS.

Em outras palavras: buscar VENDER o máximo possível com os recursos físicos, humanos e de capital de giro que dispomos na empresa.

Novamente lembramos que, para se chegar a isto, será preciso medir indicadores de produtividade e avaliar, de forma confiável, qual nossa posição num determinado momento.

No caso de supermercados, a PRODUTIVIDADE pode ser medida em:

VENDAS POR FUNCIONÁRIO

VENDAS POR M2 DE LOJA

VENDAS POR CHECK-OUT

VENDAS POR CLIENTE (TICKET MÉDIO)

VENDAS POR DIA

GIRO DOS ESTOQUES (OU TEMPO DE PERMANÊNCIA)

etc, etc.

A primeira pergunta a ser feita é: e como se encontra minha empresa em relação aos demais supermercados, nestes indicadores de PRODUTIVIDADE?

Será preciso obter, junto a ABRAS e a Associação local, quais são os índices médios, assim como os mais elevados, em cada um deles. E, a partir daí, em qual posição do ranking você pretende chegar e até qual data.

Com este vídeo e os anteriores, penso que já podemos ter uma ideia bem clara da natureza do nosso negócio e das variáveis que precisaremos administrar para melhorar nosso RESULTADO, que, afinal, é o combustível para nossa sobrevivência e crescimento no mercado!