



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO

Convenção 2018



REPRESENTATIVIDADE DA GS1 BRASIL

os associados representam 20%

associados geram
15%
DE EMPREGOS FORMAIS

SÓ NO BRASIL SÃO MAIS DE 58 MIL ASSOCIADOS

SOANOS
PROMOVENDO AUTOMAÇÃO
COMERCIAL NO BRASIL

NO MUNDO



CONTA COM MAIS DE

1,5 MILHÃO

EMPRESAS

ASSOCIADAS



É O NÚMERO DE VEZES QUE OS CÓDIGOS DE BARRAS SÃO LIDOS POR DIA NO MUNDO INTEIRO







Índice GS1 Brasil de Atividade Industrial

- Intenção de lançamento de novos produtos no mercado
- Abertura por regiões e setores
- 1º dia útil / Mensal
- Índice antecedente ao PIM Transformação (IBGE)

Índice de Automação do Mercado Brasileiro e para o Consumidor

- Diagnóstico da automação no país
- Indústria, Comércio/Serviços, Consumidor
- Anual
- Brasil, Porte, Dimensões

Estudo de Tendências para consumidores e empresas

- Uso de código de barras pelas empresas
- Indústria com produtos para o consumidor final
- Avalia o comportamento do consumidor e influência para decisão de compra
- Semestral



www.gs1br.org/dados





O novo consumidor e o fluxo de informações dos produtos







ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO

















Realidade Virtual /

Inteligencia Artificial

tecnologia interação

das

Integração

de

maneira

		D
		Se
1		
	,	

Década em que se tornou adulto
Novidades

tecnológicas

Faixa etária

55 anos ou mais
Até a década de
1970
Calculadora

eletrônica (1974)

Computador

doméstico Apple

(1977)

Rádio de bolso (1960)

Código de barras

(1973)

Caixas Registradoras

no Brasil(1975)

Década	de	1980

Computador portátil

(1981)



Windows 95 (1995)

Década de 1990

Década de 2000Popularização da
Banda Larga (década

toda)

Surgimento do termo

"Internet of Things"

Década de 2010

Walkman (1980) IPod (2001) Serviços de streaming Leitor de MP3 (1998) Discman (1984) (década toda) Napster (2001) Fundação da ABAC. marcando o Desenvolvimento do EAN Brasil agora é Cadastra Nacional do surgimento da GS1 no EPC e DataBar (1999) GS1 Brasil (2004) CNP - Produto (2013) Brasil e o uso do Segurança do DataMatrix (2003) Informação código de barras Alimento Segurança do qualificada dos (1983)Rastreabilidade **Paciente** produtos Identificação de produtos





O consumidor brasileiro é conectado





77% dos consumidores dizem recorrer a internet na hora de buscar informações sobre produtos e também está crescendo o uso do celular no momento pré-compra, quase 40% já o utilizam





O consumidor é Multitela

Assistem TV e respondem mensagens no celular simultaneamente.

Enquanto isso ainda buscam informações sobre produtos da internet.











Fatores que impactam na decisão de compra



57%
Encontrar
facilmente o que
procura



1.1

100%

55% Diferentes opções de pagamento

Porçãog oum Quantidade		% VD (*)		
Valor Energético	_kcal ou kj	%		
Carboidratos	g	%		
Proteinas	9	%		
Gorduras Totais	9	%		
Gorduras Saturadas	g	%		
Gorduras Tras	9	%		
Fibra Alimentar	9	%		
Sódio	9	%		
(*) Valores diários com Seus valores diários p da sua necessidade er	odem ser maiores ou n			

49%
Informações
detalhadas do
produto



49% Marca





55% têm preferência por produtos que tenham certificações e selos de qualidade





Preferência e comportamento de consumo



Compra tanto online quanto na loja

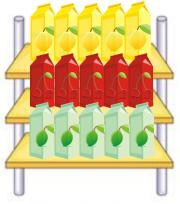
Prefere comprar online

	Celulares computa dores, tablets	Televiso- res, aparelho de som, DVDs	Fletrodo-	Artigos fitness	Vitami- nas e comple- mentos alimentíc os	Sapatos, tênis, botas		Roupas de cama, mesa e banho	Calças, vestidos, camisas, saias	Móveis	Apare- Ihos ortopédi- cos	Medicam entos	Bebidas	Itens de higiene pessoal	Pães, doces, lanches	perecí-	Frutas, legumes e verduras	Grãos, cereais, não perecí- veis
Pessoalmente	41%	45%	41%	46%	57%	58%	53%	55%	48%	58%	53%	68%	76%	75%	89%	91%	90%	80%
Tanto pela Internet como Pessoalmento	350/6	33%	36%	40%	29%	30%	35%	34%	41%	30%	35%	21%	19%	18%	7%	6%	6%	16%
Internet	24%	22%	23%	14%	14%	12%	12%	11%	11%	12%	12%	11%	5%	7%	4%	3%	4%	4%





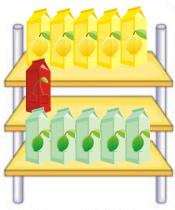
O consumidor quer disponibilidade



57% querem encontrar com facilidade o que procuram



55% quando não encontram o que procuram, buscam em outra loja



Somente **9%** voltam outro dia







Pode impactar as vendas

53% empresas afirmam que já perderam vendas por indisponibilidade de produto











Cadastro inconsistente pode gerar perdas

Problemas mais comuns quando há inconsistências no cadastro de produtos:



- Indisponibilidade do produto na gôndola
 - Compras emergenciais
 - Atraso no recebimento de produtos
 - Divergência entre pedido e nota fiscal
- Inconsistência no inventário
 - Produtos expostos no local errado ou armazenados de forma incorreta









Como melhorar o fluxo de informações de produtos









Automação no comércio, é preciso



63% dos comércios têm leitor de códigos de barras





Apenas 1 a cada 4 comércios administram as frentes de caixa junto ao back-office.

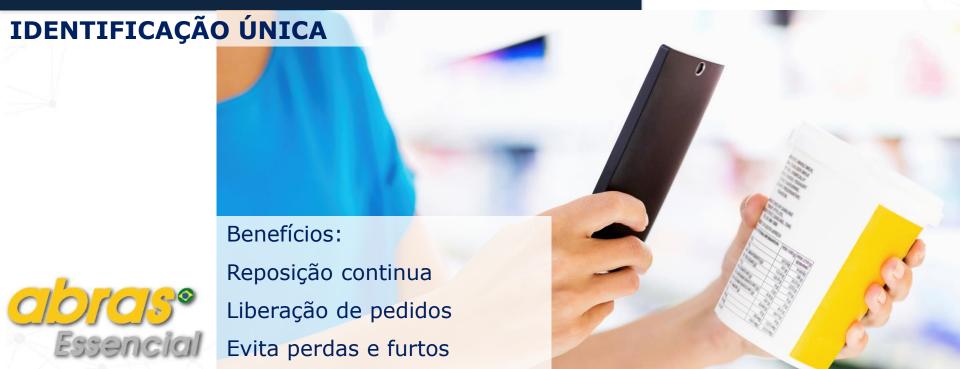


25% das empresas pesquisadas identificam o perfil dos seus consumidores, destes sendo que 73% utilizam esta informação para direcionar adequadamente as ofertas.





Fatores que auxiliam esse fluxo de informações







Informação correta gera fluidez na cadeia

É importante que a informação seja consistente e padronizada



Para gerar maior fluidez na cadeia: do fabricante, passando pelo varejo até chegar ao consumidor







Cadastro Nacional de Produtos







- **17,5** Milhões de produtos
- Informações fornecidas pelo dono da Marca
- Identificação **única**





Informação Consistente da Industria até o Varejo

Cadastro
Nacional
de Produtos

Onde Indústria e Varejo se encontram para fazer o mundo dos negócios girar







abras° Essencial

Obrigada!

MARINA PEREIRA

Gerente de Pesquisa & Desenvolvimento GS1 Brasil marina.pereira@gs1br.org

www.gs1br.org/dados

