

Convenção 2018

abras 
Essencial





GfK - Crescimento a partir do conhecimento
Transformamos informações em decisões de negócios inteligentes



Estratégias Essenciais no Varejo



1. Modelo rentável de Precificação

O que impacta o bolso do consumidor?



Onde está na origem dos preços?

Mudanças climáticas



Dólar

Safra de Grãos



Aumento das exportações/ importações



Aumento no custo matéria prima



Convenção 2018



É fundamental segmentar as lojas...



Aumente o preço e continue mais barato



Dez/16

10%

Entre o menor e o próximo preço

50%

Em um dos produtos

2. Mix Ideal

Cruzar dados de geo-localização da loja



Nunca esqueça o FRV...

1 Frequência

2 Recência

3 Volume



abras[®]
Essencial



Convenção 2018



É fundamental segmentar as lojas...



Quais são os “abridores de pedido” da loja?

95,7%
de chances
de também
comprar...

87,9%
de chances
de também
comprar...

88,4%
de chances
de também
comprar...



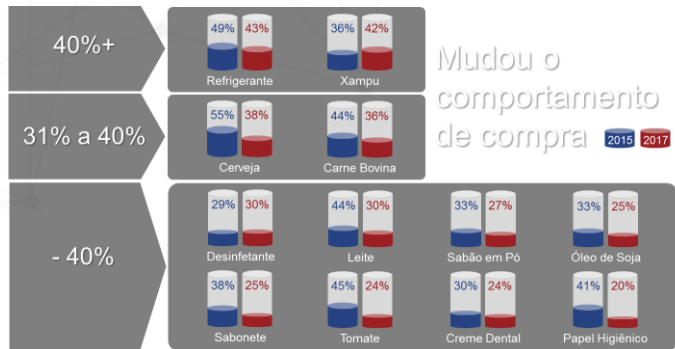
3. Entender o comportamento do Consumidor

Convenção 2018



O que é importante para o consumidor brasileiro?

O consumidor se tornou mais racional, pós crise



Prevenção

Sensação de bem-estar

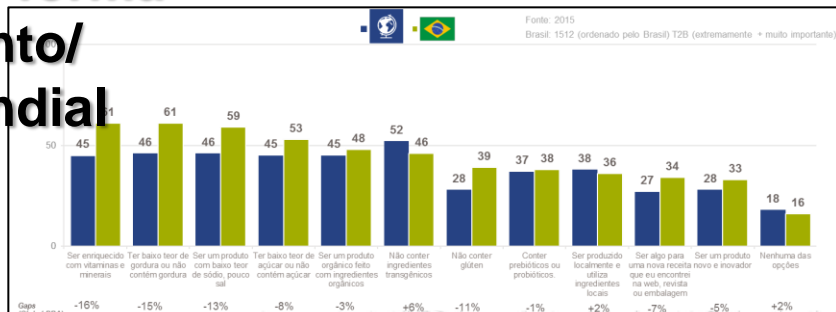
Segurança e Proteção

Consciência

Eco-cidadania

Experiência

O brasileiro se relaciona de forma mais intensa com alimento/ bebida do que média mundial



abras
Essencial



5. Visão Futura

Convenção 2018



MARCO AURÉLIO LIMA

Diretor - Auditoria de Varejo

✉ marco.lima@gfk.com

☎ + 55 11 96644-1353



Convenção 2018



Obrigado!

Convenção 2018

abras 
Essencial

