

Automação comercial: custo ou investimento?

***Marcio Blak é engenheiro, consultor em automação comercial e diretor da Varejo & Consultoria (www.varejoconsultoria.com.br)**

Ao longo de todos estes anos nos quais venho trabalhando na área de software e soluções para a automação do comércio, percebo que o maior entrave é convencer os empresários, principalmente os de pequeno e médio porte, de que a automação comercial não significa apenas custo - geralmente entendido para agradar ao Fisco -, mas sim um investimento para gerenciar mais rentavelmente o próprio negócio.

Os valores da automação comercial não são baratos, porém os benefícios são imensos, principalmente para o empresário que tem mais de um ponto de venda. Hoje, com a concorrência acirrada, é necessário um árduo controle das despesas, através da implantação de processos informatizados.

Como ser mais eficaz, cobrando maior eficácia dos empregados, produzindo mais, com menos recursos e em menor tempo? A resposta é direta: agilizando processos através de softwares específicos para a gestão do comércio e treinando gerentes e empregados para que aprendam a utilizar bem as novas ferramentas tecnológicas.

Automatizar é muito mais do que substituir a antiga caderneta ou a caixa registradora. É ter controle total do negócio, independentemente do tamanho da empresa. Um bom sistema informatizado ajuda a multiplicar as vendas, controlar o fluxo de caixa, estoque e até a conhecer bem os clientes.

Para informatizar o estabelecimento ou rede de lojas é preciso a ajuda de um consultor de varejo, para que seja feita uma análise profunda de cada um dos setores do negócio e descobrir como é a rotina da empresa. O passo seguinte é inserir no sistema ferramentas para gerenciar cada uma dessas etapas. O processo deve ser acompanhado pelo consultor até que toda a nova engrenagem esteja bem executada.

Automatizar é transformar tarefas lentas e repetitivas em processos ágeis, realizados com a ajuda de softwares. Entre os benefícios do sistema informatizado, está o combate à fraude. Tarefas manuais que são executadas por funcionários e passíveis de erro - ou de má intenção -, agora ficam mais simples e podem ser melhor entendidas e auditadas, se forem feitas por computador, como é o caso da digitação de preço de produtos, quantidade de itens, registro do peso de uma mercadoria e processo de fechamento do 'caixa'.

Supermercados, restaurantes, farmácias, redes de calçados e lojas de departamento, entre outros inúmeros ramos do comércio, já comprovaram excelentes resultados com a automação. Mas engana-se o empresário que pensa que só os grandes estabelecimentos devem ser informatizados. Os pequenos e médios comerciantes também têm que buscar a automação, para se atualizar no mercado e não perder espaço para a concorrência e ver seu lucro diminuir.

Sobre a Varejo & Consultoria

A Varejo & Consultoria foi formatada para atender uma demanda antes pouco explorada no setor de varejo e food service. **A Otimização e Rentabilização dos recursos de Tecnologia da Informação investidos por empresários do setor em seus empreendimentos.**

Muitas vezes, por falta de processos nos pequenos e médios estabelecimentos, ou mesmo por falta de tempo dos empresários que são obrigados a exercer diversas atividades em suas empresas por força do dia-a-dia, os recursos de TI são subutilizados, causando frustração por seu investimento, em sua maioria, alto. Para isto, a Consultoria da Varejo & Consultoria é importante. Conseguimos extrair dos investimentos já feito, as informações que trarão benefícios imediatos a melhor operação do negócio e escreveremos, em conjunto processos, que permitam que as funcionalidades sejam duradouras após o término da consultoria.

A Varejo & Consultoria é liderada por Marcio Blak, engenheiro, graduado pela UFRJ e com MBA em gestão de negócios pela FGV, criador e gestor por 16 anos da SnackControl, empresa líder no segmento de softwares para automação e gestão no segmento de franquias de food-service e com vasta atuação também no varejo de alimentação e outros setores.

Marque uma visita sem compromisso, aguardamos seu contato !

Marcio Blak
Varejo & Consultoria
www.varejoeconsultoria.com.br
21 3717-1750
11 3717-1150