



Benchmarking França e Alemanha dominam

O varejo alimentício europeu continua sendo dominado pelos franceses e alemães.

E, principalmente pelos "discounters", aqueles cuja estratégia maior é preço baixo.

Das dez maiores redes do continente europeu nove têm sede nesses dois países.

Juntas, essas nove redes venderam na Europa, em 2009, 488 bilhões de euros.

Estimo que tenham 32% da venda mundial do varejo alimentício.

Rank	Redes	Vendas em bi euros	Sede
1	Carrefour	78.6	França
2	Metro	63.2	Alemanha
3	Schwarz	54.0	Alemanha
4	Tesco	52.3	Reino Unido
5	Rewe	50.0	Alemanha
6	Aldi	47.0	Alemanha
7	Edeka	43.0	Alemanha
8	Auchan	40.0	França
9	ITM	33.0	França
10	E. Leclerc	26.7	França

Fonte: VERAART

Humildade em baixa

Quantas pessoas vocês conhecem parecidas com eles ?

Frase de Ted Turner: "Se fosse um pouquinho mais humilde, eu seria perfeito"



Frase de Oscar Levant: "O que o mundo precisa é de pessoas humildes. Infelizmente hoje, restam poucos de nós".

Frases a ponderar

"Podemos escolher o que semear, mas somos obrigados a colher aquilo que plantamos."
Provérbio chinês

Walmart e Target

Os dois maiores "discounters" americanos, operando Clubes, Lojas de Desconto e Supercenters (hipers) tiveram um bom desempenho em 2009.

Os quadros abaixo mostram seus principais números do ano. Preço baixo continua em alta



Em bilhões de dólares	Walmart	Target
Vendas	405	65,4
Crescim.s/2008	0,1%	0,6%
Lucro líq.	14,3	2,49
Crescim.s/2008	7%	12,4%
L.L. / Vendas	3,53%	3,81%

Observem que se o crescimento em vendas foi pífio, o lucro cresceu bem, considerando o ano ruim nos EUA, berço das duas redes.

Os percentuais do lucro sobre vendas atestam o caminho positivo que essas redes estão trilhando.

Por que escolhem uma determinada loja

Consumidores ainda procuram qualidade. É o que voltou a revelar pesquisa feita pela NGA, nos Estados Unidos. Os consumidores responderam o que consideram "Muito Importante ou Importante" ao selecionar a loja de supermercado que vai comprar.

Vejam que todos selecionaram qualidade como muito importante.

Alta qualidade nas frutas e verduras: **100%**

Uma loja limpa e asseada: **99%**

Vender produtos dentro da validade: **98%**

Preços corretos nas gôndolas: **97%**

Preços baixos: **96%**

Cortesia e atenção dos funcionários: **94%**

Além de Boas ofertas, Qualidade nas carnes,

Seguranças no estacionamento e um Layout que facilite as compras. Tudo nesta ordem

Gente, fiquem espertos. O cliente sabe o que é bom para ele e está cada vez mais exigente



Você sabia que...

... o caminho para reduzir estoques está em: comprar o que se vende, e não em vender o que se compra