
**Quer impulsionar o desempenho do seu
negócio?**

**Serviços de Consultoria
Estratégica e
Acompanhamento de
Resultados**



**A GS Retail guia sua empresa no caminho para
melhores resultados**

Consultoria Estratégica e Acompanhamento de Resultados



Toda empresa precisa melhorar e manter bons resultados, precisa ser sustentável, e em muitos casos aumentar a participação de mercado em sua região de atuação, e para que isso aconteça, é necessário que tenham uma gestão voltada para resultados, mitigando todas as ameaças provocadas pelos diversos agentes que interagem com o dinâmico universo do varejo supermercadista. Através do diagnóstico e melhoria de processos e das funcionalidades implementadas no **GSInovar**, a GSRetail implementa, em parceria com o Cliente, um Ritual de Gestão para atuar na melhoria dos resultados através dos conceitos de melhoria contínua e de gestão matricial.

Quando contratar este Serviço

Diversas situações podem requerer a contratação deste serviço:

- Necessidade de melhorar os resultados
- Falta de sustentabilidade
- Falta de Visibilidade dos Indicadores de Negócio
- Problemas ou diminuição da rentabilidade
- Aumentar a participação de mercado

A GSRetail suporta o cliente na identificação de oportunidades de melhorias na gestão, sejam operacionais e/ou gerenciais ajudando os Clientes a se organizarem e criarem uma cultura voltada para melhorar e manter os resultados.



Como o serviço é implementado

Uma série de conceitos e metodologias são implementados em parceria com o cliente com o objetivo de implantar um **Ritual de Gestão** no Cliente para atuar na melhoria dos resultados através dos conceitos de melhoria contínua e de gestão matricial.

Melhoria Contínua são conceitos derivados das metodologias adotadas pela montadora Toyota e que foram disseminados através de conceitos de Qualidade Total, pequenas melhorias incrementais e métodos como PDCA TQC.

Gestão Matricial é ideal para as empresas de varejo no sentido que elas são empresas matriciais por definição, na medida que possuem inúmeras filiais e inúmeros centros de resultados para serem gerenciados.

GPD – Gestão pelas Diretrizes Estratégicas

- Reunião mensal com a Diretoria e Acionistas
- Desenvolvimento do Planejamento Estratégico
- Definição das Metas Globais da Empresa
- Desdobramento das metas por Mês, Filial e Setor
- Definição do Plano de Investimentos
- Elaboração e acompanhamento dos Planos de Ação do GPD

GMV – Gestão Matricial de Vendas e Receitas

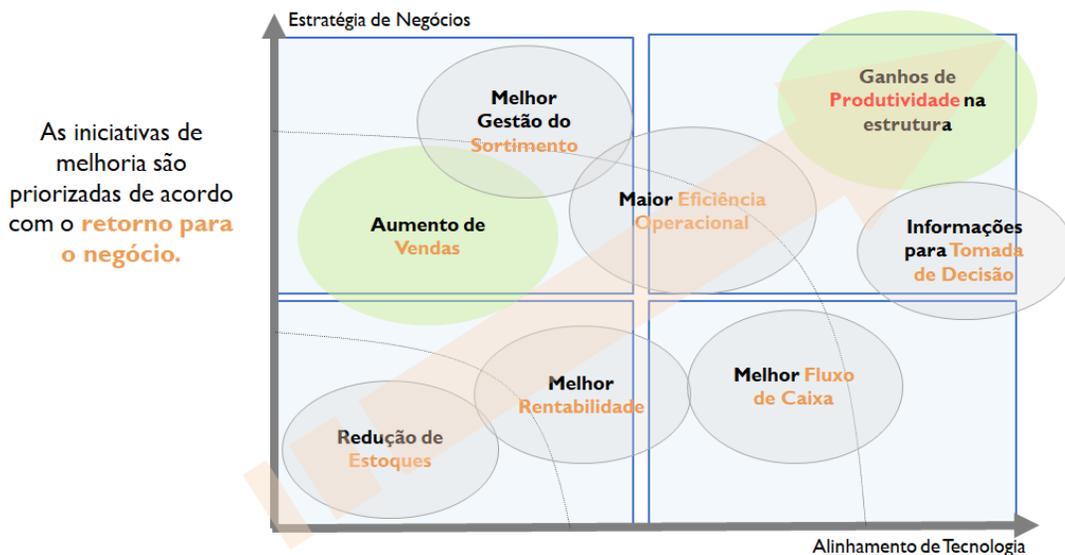
- Reunião mensal com Diretoria Comercial/Gestores de Categorias
- Definição das Metas Comerciais da Empresa
- Definição e melhoria nos indicadores de acompanhamento
- Análise de Crescimento
- Elaboração e acompanhamento dos Planos de Ação do GMV

GMD – Gestão Matricial de Despesas

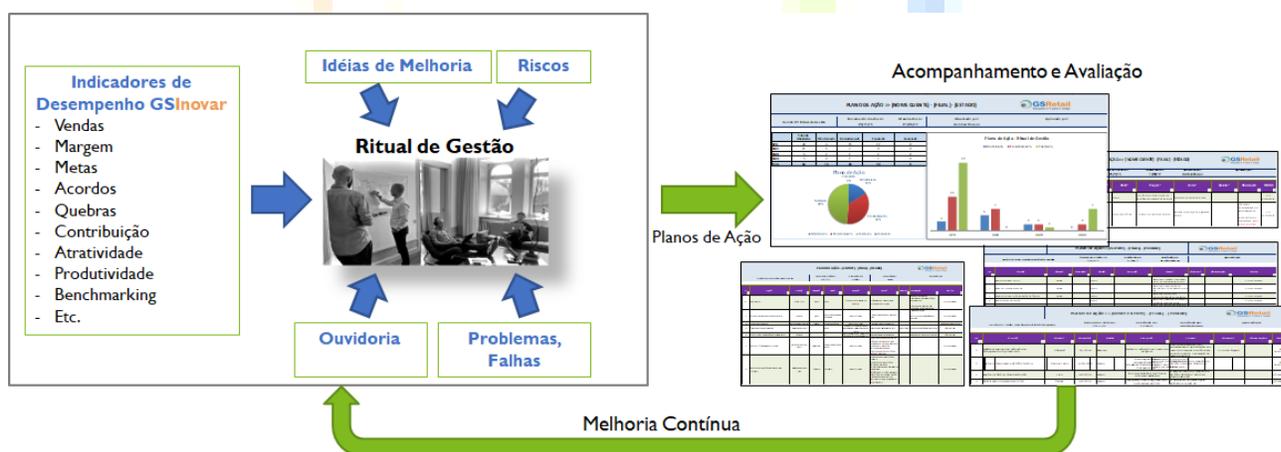
- Criação do conceito de Pacotes de Despesas e Gestor de Pacotes
- Reuniões mensais com Gestor de Loja e Gestor de Pacotes
- Análise da DRE e dos pacotes de despesas
- Análise dos indicadores de produtividade
- Benchmarking Interno (entre Lojas) e externo (informações de mercado)
- Definição de metas de despesas por pacotes, contas e filiais
- Implantação do Planejamento e Controle Orçamentário
- Elaboração e acompanhamento dos Planos de Ação do GMD

GMQ – Gestão Matricial de Quebras de Estoques

- Definição dos 3 conceitos principais de Perdas com Estoques
 - Quebras Conhecidas
 - Quebras de Inventário
 - Perdas Administrativas com Estoques
- Apuração do CMV Contábil, pelos estoques
- Definição e Acompanhamento dos processos da equipe de prevenção de perdas
- Implantação da gestão das rupturas internas
- Implantação dos processos de baixa para consumo, para produção, almoxarifados, embalagens, transformação de produtos, trocas, etc.
- Geração dos relatórios de perdas mensais por filial e seção para preparação das reuniões
- Geração das informações de Contribuição, Atratividade e Produtividade por Loja e Seção
- Reunião Mensal com Gerente e Equipe de Prevenção de Perdas
- Elaboração e acompanhamento dos planos de ação do GMQ



Estabelecemos um **Ritual de Gestão** que permite acompanhar as iniciativas de melhoria - integrando as informações ao processo de Gestão e acompanhando o resultado obtido com cada iniciativa



Benefícios

- Criação da disciplina de Acompanhamento de Resultados
- Acompanhamento contínuo dos indicadores de Desempenho
- Maior Visibilidade e Transparência
- Redução de Custos e Despesas
- Redução de Perdas com Estoques
- Maior Lucratividade

Resultando numa **gestão voltada para resultados**, mitigando as ameaças provocadas pelos diversos agentes que interagem com o dinâmico universo do varejo supermercadista.

Diferenciais da GSRetail

Grande Portfolio de projetos implantados com sucesso com Consultores experientes e com conhecimento de Melhores Práticas.