Pequeno varejo: sim, é preciso combater as perdas também

Por Thiago Artacho

Você, dono de um pequeno varejo, contabiliza as suas perdas? E não necessariamente em furtos ou fraudes no caixa, mas pode ser de consumo de energia, vencimento de produtos, avarias no estoque, etc. Se ainda não faz ou não sabe como combater as perdas, é bom ficar muito atento.

Quanto menor o estabelecimento, invariavelmente, maior é a preocupação dos varejistas para oferecer conforto e um mix de produtos adequado aos clientes. Mas muitas vezes, com o foco completamente voltado para as vendas, as perdas são negligenciadas. E aí surgem os grandes problemas.

De acordo com levantamento feito pelas consultorias e associações do varejo, entre os supermercados, os produtos furtados são, geralmente, os mesmos. No topo do ranking estão pilhas, carnes, itens de beleza, perfumaria e higiene pessoal. E os furtos, infelizmente, podem ocorrer em lojas para público de perfil A, B, C ou D, novas ou velhas, localizadas em locais de pouco ou muito movimento.

O furto está ligado à oportunidade, contexto e não apenas à estrutura física. Mas a adoção de algumas medidas pode inibir e ajudar os varejistas a combaterem as perdas. A integração de soluções arquitetônicas e de segurança, por exemplo, são fundamentais para a redução dos furtos, inclusive no pequeno varejo.

Pegue papel e caneta e vamos lá! Evite as colunas e utilize gôndolas baixas. É uma solução simples, barata e permite ao varejista maior visibilidade do que ocorre no fundo do estabelecimento. Quando o imóvel já está pronto, a atenção com os detalhes para a prevenção deve aumentar.

Os itens voltados para a prevenção de perdas não devem interferir e, sim, se harmonizar com o layout. Em todo projeto deve-se prever na infraestrutura, com antecedência, a instalação tanto de antenas como de CFTV. Por isso, contar com um bom trabalho de equipe, com os profissionais das empresas de arquitetura e de tecnologia de prevenção de perdas, é

essencial.

A entrada da loja, por outro lado, deve ser dimensionada para contemplar os aspectos de marketing e conceituais do estabelecimento, sem perder de vista o custo que envolve a instalação das antenas e visual delas. Quanto maior a entrada, mais equipamentos, como as antenas antifurto, serão necessários.

Como já disse anteriormente, não importa o tamanho da sua loja, combater as perdas é uma questão de sobrevivência sim. Se você ainda não tem uma equipe de prevenção de perdas, crie um pequeno grupo com foco nesse tema. Mas lembre-se: seu engajamento é essencial para que o programa venha mesmo a dar certo.

Thiago Artacho é CEO da Green Retail Solutions

SOBRE A GREEN RETAIL SOLUTIONS

(https://greenretailsolutions.com.br**)**

A Green Retail Solutions é uma empresa especializada em soluções de segurança, inteligência, organização e design de varejo, que mantém em seu porfólio soluções integradas B2B que melhoram a experiência de compra, diminuem as perdas, simplificam a operação e aumentam as vendas dos clientes. Com sede em São Paulo, a empresa tem como foco garantir aos clientes a confiabilidade e o dinamismo que o varejo exige, com serviços e tecnologias atualmente presentes nos principais varejistas do país, totalizando mais de 4 mil PDVs.