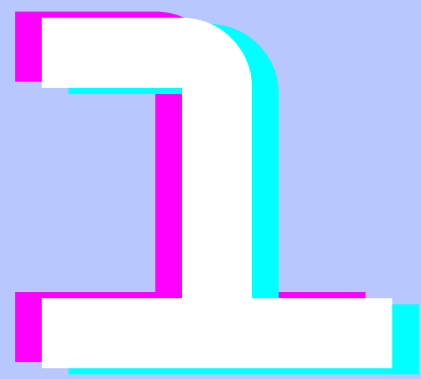


ALÉM DA ESTANTE



COMO A REPOSIÇÃO INTELIGENTE
TRANSFORMA O RETALHO

MAURICIO BOIN

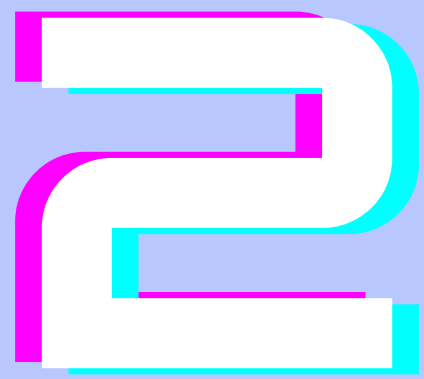


A Reposição como Pilar da Experiência de Compra

A forma como os produtos são repostos nas prateleiras influencia diretamente a experiência do consumidor. Um corredor bem organizado, com produtos bem visíveis e acessíveis, transmite confiança e gera mais vendas. Por isso, o repositor deixa de ser apenas um operador e se torna peça-chave no relacionamento entre o supermercado e o cliente final.

Além da simples tarefa de preencher espaços vazios, a reposição envolve estratégia. É preciso entender o comportamento do consumidor, os horários de maior fluxo e os produtos com maior giro. Cada decisão (como posicionar um produto à altura dos olhos ou criar uma frente ampla) pode aumentar consideravelmente o ticket médio.

A inteligência operacional começa no planejamento. Saber quais paletes devem sair primeiro, quais produtos estão com validade próxima e quais são prioridades comerciais evita perdas, desperdícios e retrabalho. Esse é o início da reposição estratégica.

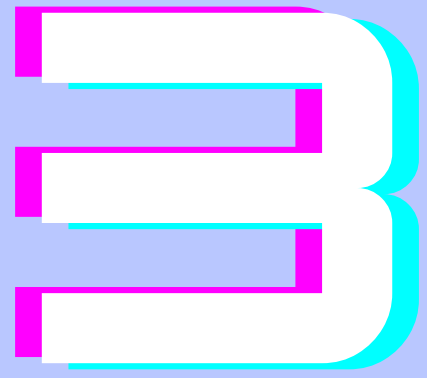


Leitura de Loja: O Olhar que Antecede a Ação

Antes de qualquer movimento, vem a leitura de loja. O profissional de reposição precisa desenvolver uma visão crítica do ponto de venda: quais produtos estão em ruptura, quais têm excesso e onde há oportunidades de visibilidade. Essa análise, feita diariamente, é o que diferencia o profissional comum do repositor estratégico.

É fundamental pensar como o cliente. Produtos de necessidade básica precisam estar sempre à frente, enquanto promoções devem ser posicionadas em locais de destaque. Um repositor atento repara não só nos espaços vazios, mas também no comportamento dos clientes: onde param, o que procuram, o que ignoram

Essa leitura constante permite antecipar problemas, como a falta de um SKU (Unidade de Manutenção de Estoque) importante, e agir antes que o gestor ou cliente perceba. O repositor deixa de ser reativo e passa a ser proativo, agregando valor à operação como um todo.

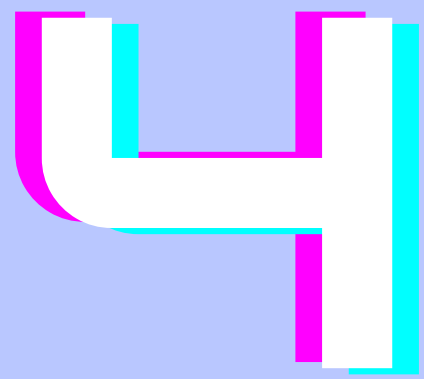


Paletização e Logística Interna: O Bastidor da Eficiência

A forma como as paletes são organizadas na zona de receção, no armazém e no percurso até o salão de vendas influencia diretamente a produtividade. Paletes mal preparadas geram atrasos, retrabalho e acidentes. Já uma boa paletização otimiza tempo, esforço físico e reposição em massa.

Existem técnicas inteligentes para organizar os produtos nas paletes, respeitando ordem de prioridade, peso e sensibilidade. É importante equilibrar o volume com a acessibilidade. Produtos que serão repostos primeiro precisam estar no topo e próximos à face de abertura

Além disso, trabalhar em sinergia com o restante da equipa de logística garante um fluxo contínuo e previsível. Quanto mais padronizado e pensado for esse bastidor, mais eficiente será a operação de reposição no salão de vendas



Profissionalização e Visão de Carreira na Reposição

A reposição deixou de ser um trabalho extra para se tornar uma função com exigência de técnica, ritmo e inteligência. Profissionais que dominam o ciclo completo (do armazém à gôndola) são valorizados e frequentemente convidados a assumir cargos de liderança.

Investir em formação contínua, como cursos de logística, gestão de stock e até comportamento do consumidor, é essencial. A tecnologia também faz parte do novo perfil do repositor: sistemas de PDA (Assistente Digital Pessoal) e RFID (Identificação por Rádio Frequência) fazem parte do dia a dia moderno.

Quem vê a função com visão de longo prazo entende que há espaço para crescer. Supervisores, encarregados de loja, gestores de área - muitos começaram na base e subiram justamente por sua competência em repor com excelência, atenção e inteligência

AGRADECIMENTO FINAL

Agradeço por dedicar seu tempo à leitura deste conteúdo. Escrevi este e-book com base na minha experiência prática no setor, ao longo de vários anos observando, errando, aprendendo e aprimorando o trabalho de reposição no retalho.

Espero que este material contribua para valorizar a profissão de repositor e sirva como inspiração para quem deseja crescer nessa área. A inteligência aplicada à reposição transforma rotinas, impulsiona vendas e pode, sim, construir uma carreira sólida.

Com respeito e entusiasmo pelo que faço,

Mauricio Boin