

Planograma: Funcionalidades Essenciais para Sua Aplicação

1. Introdução e Conceito Fundamental

Um **planograma** é a representação visual e estratégica da disposição de produtos nas gôndolas/prateleiras de uma loja de varejo. Não é simplesmente organizar produtos "no achismo" – é uma disciplina de gestão que impacta diretamente:

- **Aumento de vendas** por impulso
 - **Otimização de margem de lucro**
 - **Melhor experiência do cliente**
 - **Redução de rupturas** (produtos faltando na gôndola)
 - **Maximização do espaço físico disponível**
-

2. Princípios Estratégicos de Posicionamento

2.1 Áreas Quentes vs. Áreas Frias da Gôndola

Áreas Quentes (Alto Potencial de Venda):

- **Altura dos olhos** (1,40m a 1,70m) – zona premium para produtos de alto valor agregado
- **Prateleiras do meio** – maior tráfego visual
- **Entrada da loja** – visibilidade máxima
- **Pontas de gôndola** – área com grande fluxo

Áreas Frias (Menor Potencial):

- Prateleiras muito altas (acima de 1,80m)
- Prateleiras muito baixas (perto do chão)
- Fundos de corredores
- Locais obstruídos ou pouco iluminados

Ação para seu app: Implementar sistema de classificação de posições (premium/padrão/fria) com recomendações automáticas.

2.2 Equilíbrio: Share de Gôndola vs. Volume de Vendas

O planograma ideal cria **sinergia** entre:

- Espaço alocado (frentes/profundidade)
- Volume de vendas em unidades
- Volume de vendas em reais
- Margem de lucro

Fórmula da qualidade: Nenhum produto deve vender muito com pouca frente, nem vender pouco com muita frente.

3. Elementos de Dados Necessários

Sua aplicação DEVE integrar/gerenciar:

3.1 Dados de Vendas (CRP - Consulta de Retaguarda)

- Volume de vendas (unidades)
- Volume de vendas em reais
- Margem de lucro por produto
- Preço de venda
- Preço de custo
- Giro de produto (movimentação)
- Período de análise (recomendado: últimos 30 dias)

3.2 Dados de Estoque

- Quantidade em loja
- Quantidade em depósito
- Identificação de rupturas (zerados, negativos, sem giro)
- Nível de estoque crítico

3.3 Dados de Estrutura Mercadológica

- Categoria
- Subcategoria
- Marca
- Tipo de produto
- Tamanho de embalagem
- SKU (código do produto)

3.4 Dados Físicos da Loja

- Dimensões da gôndola
- Número de módulos
- Número de prateleiras por módulo
- Altura de cada prateleira
- Profundidade da gôndola
- Imagens reais dos produtos (banco de imagens)

3.5 Dados Comerciais

- Negociações com fornecedores (% de espaço)
 - Produtos em promoção
 - Produtos com validade próxima
 - Dados de cross-selling recomendado
-

4. Geração Automática vs. Edição Manual

4.1 Geração Automática (IA/Algoritmo)

O sistema DEVE gerar planogramas automaticamente baseado em:

- Dados de venda (CRP)
- Espaço físico disponível
- Regras de gerenciamento de categoria
- Negociações comerciais

Características:

- Balanceamento automático de share vs. volume
- Respeito a negociações (ex: 50% de espaço para Nestlé)
- Análise de fornecedores (share de gôndola vs. share de venda)
- Otimização de rentabilidade

4.2 Edição Manual

Usuários (gerentes, merchandisers) devem poder:

- **Menu Produto:** Aumentar/diminuir altura, excluir, copiar, recortar, duplicar
- **Menu Prateleira:** Alinhar à esquerda/direita, limpar, excluir, adicionar prateleira, mexer na altura
- **Menu Módulo:** Inverter fluxo, copiar módulo inteiro, incluir novos módulos
- **Drag & drop:** Mover produtos entre posições
- **Substituição:** Trocar produto mantendo espaço

5. Funcionalidades Principais por Módulo

5.1 Visualização e Análise

Zoom e Detalhes de Produto

- Passar mouse para ver dados do RP (preço, custo, margem, estoque, giro)
- Exibir margem de lucro individual
- Exibir preço de venda
- Mostrar quantidade em estoque

Indicadores Visuais

- **Ruptura:** Tarja vermelha para produtos zerados, negativos ou sem giro
- **Estoque:** Toggle para ver quantidade em tempo real
- **Promoção:** Destaque visual para itens em oferta
- **Negociação:** Módulos específicos para fornecedores com acordos

Gráficos Analíticos

- Share de gôndola vs. Volume de venda
- Share de gôndola vs. Faturamento em reais
- Análise por fornecedor (se tem negociação, está alinhada?)

5.2 Gestão de Rupturas

Identificação Automática

- Produtos com estoque zerado
- Produtos com quantidade negativa
- Produtos sem giro em período X
- Auditoria visual na gôndola

Auditoria de Estoque

- Formulário de verificação visual: produto encontrado ou não?
- Integração com depósito: conferir se existe em retaguarda
- Lista de auditoria para levar ao depósito
- Notificação à área comercial de rupturas
- Geração de relatório com e-mail para gestão

5.3 Edição Dinâmica para Promoções

Cenários de Uso:

- Rebaixa de preço
- Produto com excesso de estoque
- Validade próxima
- Negociação especial com fornecedor

Fluxo:

1. Aumentar frente/altura de produto em promoção
2. Redistribuir espaço: retirar de versão normal
3. Gerar nova versão do planograma (não deletar original)
4. Enviar como tarefa operacional para loja

5.4 Gestão de Novos Produtos

Cadastro e Integração

- Produtos cadastrados nos últimos 30 dias
- Sistema coloca automaticamente no local correto
- Notificação ao operador da loja
- Destacar produto no planograma (piscar, borda vermelha)
- Fácil localização visual na gôndola

5.5 Verificação de Execução

Fluxo de Validação:

1. Enviar tarefa/demanda para loja executar alteração
2. Operador executa na gôndola
3. Operador bate foto e envia para sistema
4. Gestor valida comparando:
 - Foto do planograma planejado
 - Foto da execução real
5. Aprovar ou recusar (com justificativa)

6. Se recusar: solicitar nova execução

Dashboard de Execução

- Total de demandas por loja
 - Planogramas executados vs. pendentes
 - Taxa de eficiência operacional (%)
 - Desempenho por usuário/operador
 - Visão por loja, grupo de lojas, bandeira
-

6. Visualização em Múltiplos Formatos

6.1 Aplicativo Web (Master/Gestor)

- Acesso completo
- Edição de planogramas
- Análise detalhada de dados
- Validação de execução
- Geração de demandas

6.2 Aplicativo Mobile (Operador/Promotor)

- Consulta do planograma
- Auditoria de estoque visual
- Foto de execução
- Notificações de tarefas
- Feedback rápido

6.3 Impressão Física

- Impressão em papel A4/A3
- Colocação atrás da gôndola
- Consulta rápida sem celular
- Informações essenciais apenas

6.4 QR Code Dinâmico

- Gera automaticamente para cada planograma
 - Pode ficar atrás da gôndola ou na régua de preço
 - Apontamento de câmera abre planograma
 - **Dados limitados** (sem margem, estoque, preço sensível)
 - Atualiza automaticamente quando planograma é alterado
 - Ideal para promotores visitantes e repositores
-

7. Integração com Sistemas Externos

7.1 ERP/Sistema de Retaguarda (CRP)

- Importar dados de venda
- Importar dados de estoque
- Importar estrutura mercadológica
- Importar preços e custos
- Atualização periódica (recomendado: diário)

7.2 Sistemas de Compra/Supply

- Exportar capacidade de gôndola por produto
- Informar: profundidade \times frentes = quantidade que cabe
- Sistemas integrados: Indicatory, Kicker, Nexcelo
- Atualização automática quando planograma é alterado

8. Validação e Inteligência Artificial

8.1 Validação de Estrutura Mercadológica

Problema: Produtos cadastrados em categoria errada

Solução:

- IA valida toda estrutura ao integrar CRP
- Identifica erros de cadastro
- Reorganiza automaticamente em 9 níveis: categoria \rightarrow marca \rightarrow tipo \rightarrow tamanho \rightarrow SKU
- Comunica ao planograma
- Resultado: Água mineral cadastrada como cerveja? IA coloca na categoria correta

8.2 Consultor IA Conversacional

Funcionalidade:

- Chat integrado no planograma
- Base de conhecimento de especialistas em varejo (não pesquisa Google)
- Pode treinar com base de conhecimento da empresa
- Sugestões de:
 - Cross-selling (produtos correlacionados)
 - Alterações estratégicas
 - Como usar funcionalidades
 - Dicas de rentabilidade

9. Permissões e Acesso

Seu app DEVE suportar:

- **Níveis de usuário:** Master, Gerente, Operador, Promotor
- **Controle granular:** Definir o que cada nível vê
- **Dados sensíveis:** Margem, estoque, preço (acesso restrito)
- **Dados não-sensíveis:** Visualização de posição, produtos
- **Por loja, grupo de lojas, bandeira**

10. Roteiro de Implementação por Prioridade

Fase 1 - MVP (Mínimo Viável)

- ☐ Upload de dados (CSV/integração manual)
- ☐ Edição básica de planograma (arrastar, aumentar/diminuir)
- ☐ Visualização com dados de venda
- ☐ Filtros por categoria/loja
- ☐ Impressão de planograma
- ☐ Histórico de versões

Fase 2 - Funcionalidades Intermediárias

- ☐ Geração automática com IA
- ☐ Análise gráfica (share vs. volume)
- ☐ Gestão de rupturas
- ☐ Auditoria visual com foto
- ☐ Tarefas/demandas operacionais
- ☐ Validação de execução

Fase 3 - Expansão e Inteligência

- ☐ QR code dinâmico
- ☐ Aplicativo mobile
- ☐ Validação de estrutura mercadológica (IA)
- ☐ Consultor conversacional (IA/chatbot)
- ☐ Integração com CRP (via API)
- ☐ Integração com sistemas de compra

Fase 4 - Otimização Avançada

- ☐ Sugestões automáticas de cross-selling
- ☐ Previsão de ruptura
- ☐ Otimização de promoções dinâmicas
- ☐ Analytics de ROI por planograma
- ☐ Comparação de cenários (A/B testing)

11. Recursos Visuais e UX

Recomendações

- **Imagens reais dos produtos** no planograma (não apenas códigos)
 - **Cores intuitivas:** Verde (OK), Vermelho (Ruptura), Amarelo (Atenção)
 - **Responsividade:** Desktop completo, mobile para auditoria
 - **Drag & drop intuitivo:** Operação rápida e fluida
 - **Notificações:** Push para tarefas, updates, rupturas
-

12. Métricas e KPIs para Monitorar

- **Taxa de ruptura:** % de produtos faltando
 - **Eficiência operacional:** % de tarefas executadas no prazo
 - **Aumento de vendas:** Comparativo antes/depois planograma
 - **Margem otimizada:** ROI do espaço alocado
 - **Tempo de execução:** Quanto leva para operador montar
 - **Acurácia de estoque:** Diferença entre sistema e físico
 - **Cross-sell realizado:** % de vendas de produtos correlacionados
-

13. Diferencial Competitivo: Por Que Investir em Planograma

- ✓ **Elimina decisões "no achismo"** – Baseado em dados reais
 - ✓ **Aumenta ticket médio** – Impulso por bom posicionamento
 - ✓ **Otimiza margem** – Espaço premium para produtos rentáveis
 - ✓ **Reduz rupturas** – Auditoria integrada e proativa
 - ✓ **Melhora satisfação do cliente** – Produtos fáceis de encontrar
 - ✓ **Economiza tempo operacional** – Automação de planejamento
 - ✓ **Facilita escala** – Funciona para 1 ou 100 lojas
 - ✓ **Integração com negócios** – Conecta compra, estoque, loja
-

Conclusão

Um planograma moderno não é apenas ferramenta visual – é um **sistema integrado de inteligência varejo** que conecta dados, operação e resultado financeiro. Sua aplicação deve evoluir de um gerador de imagens para uma **plataforma de otimização contínua** do espaço de gôndola.

Foco inicial: Edição intuitiva + dados de venda + validação operacional

Expansão: Automação + IA + mobile + integrações

Maduridade: Previsão, otimização dinâmica e ROI em tempo real