minuto VAREJO

Patrícia Comunello
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

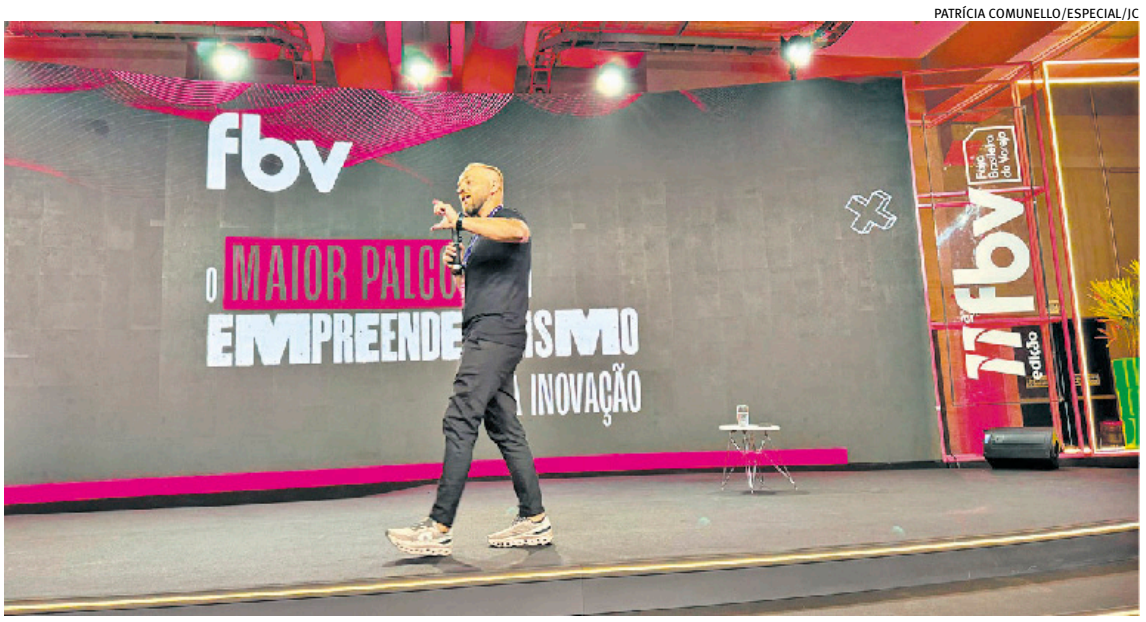
Além da edição impressa, as notícias da coluna Minuto Varejo são publicadas ao longo da semana no site do JC. Aponte a câmera do celular para o QR Code e acesse.

jornaldocomercio.com/minutovarejo

Lojas precisam de emoção, IA e falhar para crescer

Zortéa lista estratégias para elevar a eficiência no ponto de venda

PATRÍCIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC



'Falhei tá falhado e não se falha mais nisso', avisou o coordenador do Sebrae-RS na abertura do evento

A loja física tem potencial para elevar a eficiência se conjugar três estratégias, alertou o coordenador de varejo do Sebrae-RS, Fabiano Zortéa, ontem, no primeiro dia da Feira Brasileira do Varejo (FBV), em Porto Alegre. Na lista, estão conexão afetiva, lidando menos com gerações e mais com emoção, uso de inteligência artificial (IA), à frente inclusive de aplicativos como WhatsApp, e aceitar falhas para aprender e avançar.

"Tá falhado não se falha mais nisso", resume Zortéa, numa adaptação do ditado: "Falhei falhado e não se fala mais nisso". O primeiro ponto é observar os novos sinais de consumo, que vão além da faixa etária. "Tem de ficar mais atento a aspectos emocionais dos clientes", resume. O segundo item é ser mais eficiente operacionalmente usando IA, que já ajuda no comportamento de consumo e no atendimento mais personalizado. A terceira estratégia é associar criatividade e inovação à tolerância ao erro. "Precisa errar um pouco mais para elevar a curva de crescimento. Isso vai fazer com que o varejo seja mais surpreendente, dando motivos para que o consumidor vá até a loja", vincula o coordenador de varejo do Sebrae-RS.

O especialista lembrou que pela primeira vez os varejistas estão lidando com seis gerações ao mesmo tempo, desde os baby-boomer, acima de 60 anos, à alpha, com menos de 10 anos. "Não tem que tentar entender cada uma, mas ver onde está a inovação para atuar com estes grupos", orienta o especialista, criticando quem diz que a geração Alpha, até 10 anos, não são alvo de negócios por não ganharem ainda o próprio dinheiro. "Quem mais influencia a compra da família hoje são os Alpha. Vocês não querem vender para eles?", provocou Zortéa.

'A FBV leva o Estado para o Brasil inteiro'

"A FBV está muito maior, melhor e com mais expositores. É a maior feira que já realizamos até hoje. Em 2026, com certeza, vai ser maior que a atual", avisou o presidente do SindiloasPOA, Arcione Piva, animado com a arrancada da edição ontem. Piva destacou ainda que o evento é uma vitrine do setor para o cenário nacional. "A FBV é um produto gaúcho feito por empresas gaúchas que levam o Rio Grande do Sul para o Brasil inteiro", aposta o dirigente. Nos três dias, a loja física será o grande tema, avisa ele. "Vai fazer a grande diferença". A edição, lembra o dirigente, tem convidado internacional, o diretor da WD Partners e referência em estudos sobre comportamento de consumidor, Lee Peterson. "Vai ser um marco para o varejo gaúcho ter ele aqui na FBV", define o dirigente.

TÂNIA MEINERZ/JC

Piva ficou animado com a arrancada da edição ontem

No Ponto

- A **organização da FBV** avisa que as pessoas podem ainda se inscrever para visitas por dia. Hoje Lee Peterson, atração na NRF de Nova York, faz conferência às 17h30min.Informações em feirabrasileiradovarejo.com.br.
- A feira está com visual de **espaços temáticos** que mostra evolução. Sinalizações no piso, por exemplo, facilitam a mobilidade para áreas.
- O **governador Eduardo Leite** fez o último painel de ontem e listou ações tributárias e de simplificação para o setor do varejo e avisou que negocia com a companhia Azul novas rotas no interior. Anúncio para breve.

Palco lotado e socialização com assistentes de IA

Em painel sobre IA, Francisco Zanetti, head de Tecnologia e Operações da HOC, apresentou ações de como usar a tecnologia, como assistente pessoal virtual, e fez um comentário que arrancou risos do público. "Minha mulher reclamou que falo mais com a IA do que com ela. Tive de concordar", comentou, mostrando à plateia a resposta da assistente pessoal, que ouviu a preocupação da mulher dele: "Diz para ela que sou só uma coadjuvante. O protagonista da vida dela é você. Se quiser, posso dar uma dica para melhorar a média de conversas em casa também!". Fabiano Zortéa, do Sebrae-RS, disse que cada vez mais pessoas estão falando e desenvolvendo "socialização" como IAs. Ele foi mais propositivo e colocou a loja física no meio da "conversa": "O varejo físico pode ajudar as pessoas que estão namorando com a IA".

Fila e expectativa de mais público ainda

Filas enormes na largada da FBV para inscrição e retirada de crachás já impactam a previsão de público para esta edição. "O público que se esperava fosse diluir nos três dias já está vindo agora", comentou o presidente do SindilojasPOA, Arcione Piva. O Sebrae-RS fechou 80 caravanas do interior, com mais de 5 mil integrantes. A animação e expectativa de quem chegava na Fiergs também estavam em alta. São lojistas e profissionais que atuam com varejo de diversas cidades do RS e outros estados. Inovação, como atrair clientes para a loja física e melhorar o gerenciamento dos negócios foram citados como temas que atraíram para o palco do evento. Gisele Muths, dona da Bella Fashion, de Uruguaiana, vem com outra conexão. A varejista, que atua com moda feminina e acessórios, esteve na NRF Retail's Big Show, em Nova York, na missão com Sebrae-RS, Fecomércio-RS, Sindilojas POA, CDL-POA e Federação Varejista do RS, em janeiro. "Foi uma virada de jogo para o meu negócio que fiz em dois meses", define. Na volta para a sua cidade, ela mudou o ponto da marca para área mais central, perto de free shops, e incorporou ideias que trouxe de NY.

TÂNIA MEINERZ/JC

Coluna de segunda

Balanço de público e negócios e melhores insights da FBV 2025.

SESI

Chamamento Público
Diálogo Prévio
Entidade Promotora: SESI/RS

Objetivo do processo **DP000012025DR: LOCAÇÃO DE IMÓVEL NA MODALIDADE BUILT TO SUIT, NO MUNICÍPIO DE SAPIRANGA/RS, PARA INSTALAÇÃO DE UNIDADE DO SESI VOLTADA À OFERTA DE SERVIÇOS DE SAÚDE, EM EDIFICAÇÃO A SER CONSTRUÍDA SOB MEDIDA OU RESULTANTE DA REFORMA DE IMÓVEL EXISTENTE.**

Os interessados em agendar reunião pública para o presente Diálogo Prévio deverão encaminhar sua manifestação de interesse, exclusivamente por meio do sistema eletrônico, **até às 17h do dia 26 de maio de 2025.**

O chamamento **DP000012025DR** e demais informações estão disponíveis no site http://compras.sistemafiergs.org.br/

Rafael Bolsson da Costa
Analista de Compras