CONSTRUSETE
Casa e Construção

FEBRAMAT

FEVEREIRO :: 2020 :: 82ª EDIÇÃO :: WWW.CONSTRUSETE.COM.BR 18 3324.1806 /construsete

PARABÉNS ASSOCIADOS

Uma década merece novo visual

O ConstruSete começou o ano de 2020 com uma nova logomarca, moderna, clean e de fácil utilização nos diversos materiais e aplicações.
O desenvolvimento da marca ficou sob a responsabilidade da Empenho Consultoria e Marketing, agência que cuida das campanhas e materiais de divulgação da rede.
Na construção da marca, dois elementos foram explorados: o elo, que transmite a ideia de união, e a seta apontada para cima e para frente, com o intuito de reafirmar a evolução e o sucesso no mundo dos negócios. Esses dois elementos - letra C e o numeral 7 - se unem e se transformam para completar um ciclo na construção da marca.
Para ter acesso ao Manual de Padronização Visual, entre no site: www.construsete.com.br

Site também foi reformulado

Se 2020 será um ano de crescimento e inovações, o ConstruSete já começou sua lição de casa. Um novo site foi desenvolvido, com muitas informações sobre o Grupo, suas atividades, cursos do EAD, projetos em andamento etc. Tem (quase) tudo lá!

EXPEDIENTE

Diretoria - Gestão: outubro/2019 a outubro/2021
Presidente: Avoir Silveira Júnior
Vice-presidente: José Eduardo da Silva Pinto
Tesoureiro: Valdir A Furlan
Secretário: Antônio Renato Ferro
Negócios: Marcos Cunha Vasconcelos

Conselho de Administração
1º Conselheiro: Adriano Mainente Martins
2º Conselheiro: Celso Roberto Gomes
3º Conselheiro: Rafael Braghin

Conselho Fiscal
1º Conselheiro: Rafael Braghin (Pontal – Pirapozinho/SP)
2º Conselheiro: Nilton Geral Bettio (Alvorada – Adamantina/SP)
3º Conselheiro: Luís Francisco Ramos de Andrade (Pedrinho – Botucatu/SP)

Jornalista responsável
Waldyra Rodrigues Duarte MTB 41072/SP
email: dyraduarte@gmail.com
Design gráfico: facebook.com/lucasdeoliveiralook
Gráfica: Lasergráfica

LOJAS ASSOCIADAS

Adamantina/SP · Bauru/SP · Araçatuba/SP · Assis/SP · Bastos/SP · Dois Córregos São Carlos e Matão/SP
Lençóis Paulista/SP · Avaré/SP · Andradina e Ilha Solteira/SP · Dracena/SP Três Lagoas/MS · Presidente Venceslau/SP · Lins/SP
Ourinhos/SP · Santa Cruz do Rio Pardo/SP · Botucatu/SP · Pirapozinho/SP · Marília/SP

Começamos bem nossas atividades de 2020

Como acontece anualmente, tivemos nossa confraternização no final de janeiro/2020, período que foge das festas de final de ano e permite a participação maior dos associados. Sempre é muito bom, mas desta vez foi ainda melhor porque das 17 associadas, 15 estavam representadas no nosso encontro anual. Uma presença fantástica!

Embora o clima não tenha colaborado muito, nosso objetivo foi cumprido e conseguimos bater papo, rir, nos desligar das preocupações e curtir aquele tempo juntos. Estar com os amigos do ConstruSete é sempre uma diversão!

Foi o nosso primeiro contato em 2020 e, conforme já combinamos, vamos nos empenhar para promover a participação maciça nas assembleias, nas decisões, nas visitas às indústrias, às feiras do setor, enfim, esse será o grande desafio da nossa gestão – manter os associados ainda mais unidos. Isso sempre fez a diferença no resultado de nossas lojas.

Vamos também tentar realizar, com foco nesse mesmo objetivo, pelo menos quatro assembleias fora de Assis (cidade sede) durante o ano, em cidades onde temos lojas associadas, começando por aquelas mais novas, que entraram no ConstruSete por último, como é o caso de Bauru, Botucatu e Araçatuba. Fizemos esse trabalho no passado e era muito interessante, porque movimentava o grupo, todos podiam conhecer as inovações de cada um e estimulava o lojista que recebe a reunião em sua cidade a promover melhorias. Queremos retomar as reuniões itinerantes.

Um abraço a todos!

Avoir Silveira Júnior (Cafu)
Presidente

ConstruSete recebe mais um novo associado

Acaba de se associar ao Grupo o Baratão da Construção, de Araçatuba/SP. A loja completa 25 anos em abril/2020 e vive em constante expansão, segundo Edes Joaquim Rodrigues (50), que administra o negócio em sociedade com Daniel da Silva Santos (56).

Com uma área de 1.000m² (loja) e 8 mil m² de estoque, o Baratão mudou totalmente seu perfil nos últimos cinco anos. "Começamos com o básico, hidráulica, elétrica e ferramentas; depois fomos colocando acabamento. Era preciso ganhar competitividade e melhorar a nossa rentabilidade com produtos de maior valor agregado", conta Edes.

Os dois sócios têm a loja em Araçatuba, outra em Mirandópolis (fica a 75km da primeira) e estão prestes a inaugurar a unidade de Guararapes, a 28km de Araçatuba. "Está quase pronta! Estamos trabalhando para abrir as portas em abril/2020", revela.

Edes e Daniel

ConstruSete presente no grande show do varejo em Nova Iorque

A Cabana da Construção, Casa do Construtor, Madeireira Linense e Ourimadeiras (Ourinhos e Santa Cruz) representaram o Grupo na NRF 2020, o mais importante evento do varejo do mundo

Fernando, Cafu, Celso, Anna, Gisele, Guto e Biondi

Integraram a missão, organizada pelo Sebrae-SP logo no início de janeiro/2020, os empresários Avoir Silveira Júnior (Cafu), Celso Roberto Gomes, Anna Kiara de Freitas Furlan, Gustavo Macedo e Fernando Macedo, acompanhados do gestor Marcos Biondi.
Com subsídios do Sebrae-SP, do ConstruSete e recursos próprios, eles puderam conhecer as novidades, tendências e estratégias usadas por importantes nomes do setor. A ideia agora é replicar a todos os associados da rede tudo o que foi visto por lá, para aplicar no próprio negócio o que for possível, ganhando competitividade no mercado local.

Gigantes do Varejo

Além da feira, a missão empresarial incluiu três dias de visitas técnicas em lojas de sucesso – Nike Soho, Amazon 4 Stars (loja física da Amazon), supermercado Trader Joe's, The Vitamin Shoppe (loja conceito de vitaminas), outlet Jersey Gardens, Chelsea Market, Samsung 837, Costco, Home Depot, entre outras. Um dos destaques foi a visita ao Walmart Intelligent Retail, que utiliza inteligência artificial para melhorar a experiência de compra e a distribuição de produtos.
As visitas foram guiadas por consultores do Sebrae-SP, que auxiliaram os empresários a vivenciarem, na prática, importantes conceitos e tendências que devem ser priorizadas no varejo como: exposição de produtos, experiência de consumo, tecnologia e inovação. A missão empresarial contou com a participação do presidente do Sebrae-SP, Tirso Meirelles, e do diretor-técnico do Sebrae-SP Ivan Hussni.

Tudo foi confirmado!

Fomos em busca de conhecimento e também para confirmar pressupostos. De tudo o que vimos por lá, destacamos alguns pontos essenciais:
- As novas tecnologias utilizadas no programa Intelligent Retail Lab do WALMART, uma loja totalmente operacional com um laboratório de Inteligência Artificial.
- Como uma das principais estratégias para venda de produtos com valor agregado, vimos o visual merchandising, uma estratégia de varejo que trabalha o ambiente do ponto de venda e cria uma identidade da loja ou da marca a ser trabalhada, impulsionando e influenciando nas decisões de compra dos clientes.
- Etiquetas eletrônicas e adequação sistêmica de layout da Amazon 4 Stars; a história da organização sendo apresentada com um diferencial competitivo; a inteligência artificial sendo aliada do ser humano e não substituta; a funcionalidade do RFID (Radio-Frequency IDentification), ou seja, identificação por radiofrequência, um método de identificação automática através de sinais de rádio, que recupera e armazena dados remotamente por meio de dispositivos denominados etiquetas RFID, bem como suas fragilidades.
- Também a marca própria como o grande negócio no Trader Joe's - cadeia americana de supermercados.
- O engajamento do colaborador que gera recompensa; uma visão em que os objetivos da empresa estão atrelados a uma sociedade melhor.
- E o online se vinculando ao off-line.
Marcos Biondi – Gestor

Foco nos processos e na modernização

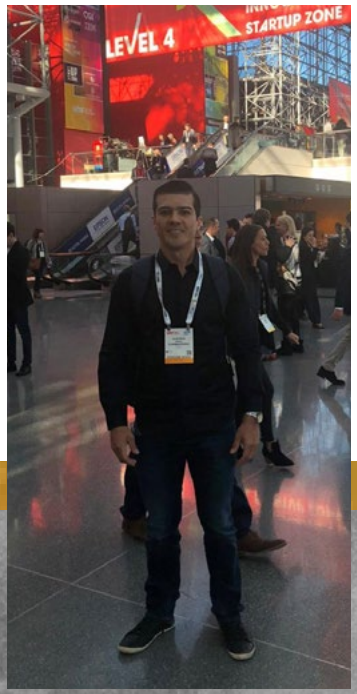
Gisele, Cafu, Celso, Anna, Fernando e Gustavo

Decidi visitar a NRF depois de ver a pauta das reuniões e saber da presença de grandes empresários do mundo. Queria conhecer cases de sucesso, saber o que eles fazem, como pensam, como conseguiram chegar lá. E também em busca de crescimento pessoal e atualização. Foi muito interessante! O Sebrae nos monitorou, realizou treinamentos na Embaixada do Brasil, nos levou para fazer dezenas de visitas em lojas de todos os segmentos, tudo muito bem planejado.
Tive oportunidade de ir para os EUA outras vezes, já conheci outras lojas, sempre interessado no processo de modernização da minha loja. Lá a produtividade é diferente, as pessoas são empolgadas e apaixonadas pelo que fazem; são muito cobradas, todos têm metas, mas fazem o trabalho com satisfação e alegria.
Logo depois que chegamos, já comecei a colocar em prática algumas coisas, porque quero focar esse ano nos processos, para melhorar a nossa eficiência. Percebi que estava querendo ser eficiente antes de organizar os processos, estava colocando o carro na frente dos bois.
No mais, fizemos amigos e estreitamos os laços com os associados que participaram. A viagem foi uma afirmação da nossa amizade.
Avoir Silveira Jr. (Cafu) – Madeireira Linense

Existe muito espaço para as lojas físicas

Fui em busca de inovações e encontrei! Queria entender o mercado, saber como minha loja estava posicionada e vi que já pratico a maior parte das coisas que vimos lá. Isso me deixou confiante, porque percebi que estou no caminho certo.
Temos ouvido falar muito de lojas online e lá ficou caracterizado que ainda existe espaço para as lojas físicas. Acho que essa foi a lição mais importante! É isso que eu quero passar para os nossos amigos do ConstruSete, que existe sim um bom tempo para as lojas físicas, só que precisamos rever os conceitos, criar ambientes que atraiam o cliente, ter mix apropriado e, principalmente, conhecer o nosso cliente.
Para finalizar, busco a transição da minha gestão para os meus filhos e para as pessoas que me auxiliam, meus gerentes e, para isso, tenho que ser uma pessoa atualizada e contemporânea.
Esse foi o real motivo, entender em que ponto está a minha empresa e que empresa eu vou transferir um dia para os meus filhos.
Foi inesquecível conhecer o varejo, as lojas, os supermercados, ter a oportunidade de conhecer uma cidade tão linda como Nova Iorque, os pontos turísticos, o dia-a-dia da cidade, tudo isso vai ficar para sempre gravado.
Celso Roberto Gomes
Casa do Construtor

Celso com Tirso Meirelles, presidente do Sebrae



Precisamos planejar e realizar

Fui nesta viagem em busca de conhecimento para que nosso negócio tenha prosperidade. Encontrei uma cultura de inovação e produtividade, que quero muito implantar no nosso país. Valeu muito a experiência! Muitas vezes queremos fazer algo e não sabemos como ou achamos que não é possível. Ver algumas coisas funcionando ajuda muito a acreditar novamente que dá para melhorar cada dia mais.
Trouxe comigo a cultura do planejar e realizar. Creio que isso não só cabe, como é essencial em qualquer negócio. A lição mais importante é o foco. No negócio o foco é o cliente, o restante - tecnologia, estrutura etc. – é o meio.
Sem dúvida, a feira, as visitas guiadas, as palestras, tudo será inesquecível; o todo foi perfeito, não mudaria nada. E, para finalizar, as pessoas - nosso grupo é incrível, companhia, mesmo objetivo, foco, parceria.
Gustavo Macedo - Ourimadeiras

A lição mais importante: nenhuma verdade é absoluta!

Gustavo e Fernando - Ourimadeiras

Foi um aprendizado incrível. Fomos em busca de aprimorar os processos internos, descobrir novas formas de comercialização, além de melhorar a integração do digital da empresa. Encontramos mais do que buscávamos! Passamos a enxergar de uma forma diferente, porque perdemos muito em faturamento por não termos padrões adequados. Também voltamos certos de que se não conseguirmos baixar nossos custos, muito provavelmente não estaremos vivos no mercado.
Tive a oportunidade de ir para Lisboa com a Amanco, no ano passado, e saí de lá com a visão de que eu precisava ganhar dinheiro o mais rápido possível e vender a minha loja, porque ela não sobreviveria ao novo varejo. Hoje, depois da NRF, minha visão é diferente. Preciso trabalhar muito, dedicar muito para a mudança de cultura dentro da empresa, aceitar mais opiniões dentro do negócio, mas acredito que vou ter mais vida no mercado.
Entendo que precisamos: investir numa consultoria de visual merchandising constante; ter omnicanalidade (integração de todos os canais da empresa para melhorar a experiência do consumidor) e fazer algum tipo de venda autônoma; melhorar o controle de estoque quanto à ruptura; desenvolver organizador de tarefas, para controlar melhor a produtividade dos colaboradores e o aproveitamento do tempo.
Aprendemos na viagem que nenhuma verdade é absoluta! Os grandes varejistas de 10 anos atrás, que não aceitaram as mudanças, não participam mais do mercado como deveriam. Temos sempre que inovar, porque o tempo não perdoa! **Fernando Macedo - Ourimadeiras**

Um retorno com muitas ideias na bagagem

O objetivo foi buscar novidades em gestão de varejo, para mudar o nosso cenário atual e escalonar as vendas. Trouxemos na bagagem muitas ideias para inovar a forma de trabalho e também a certeza de que precisamos mudar urgentemente nosso plano de negócio, para garantirmos nossa permanência no mercado.
Quanto ao modelo de negócio atual, vimos que é necessário mudar a visão de varejo de material de construção, atualizar o showroom de forma mais humanizada, proporcionando uma experiência emocional aos clientes durante a compra, agilizando o processo de tomada de decisão e criando valor a nossa marca.
Será igualmente importante conectar as ações online e off-line, de modo que o cliente nos busque no online e finalize sua compra dentro da loja (off-line); trazer tecnologia de automação de varejo para nos auxiliar na controladoria de estoque, nos oferecendo dados comportamentais dos clientes para que as ações de marketing sejam mais assertivas.
Aprendemos que não é preciso fazer tudo o que os clientes querem, mas sim saber o que eles querem. Outro fato que chamou a atenção é que o varejo agrega sensações e experiências não somente para os clientes, mas para todos os colaboradores envolvidos no propósito da loja.
Acredito que essa experiência me abriu a mente para desenvolver uma loja organizada, de modo que os clientes gostem de comprar, e não de modo que os vendedores gostem de vender.
Anna Kiara de Freitas Furlan – Cabana da Construção

Bazar da Construção vai para o Chile

Geraldo Teixeira, gerente Regional (Sika); Nilson Santos, representante; Rodrigo Fornazari, gerente Regional (Parex); Marcos Cunha (Bazar); Rodrigo Ramos, gerente Nacional (Sika/Parex); e Carlos Santos, representante

Durante o ano de 2019, o Bazar da Construção (Bauru/SP) aceitou o desafio de participar do Programa Acelerador de Vendas da Sika Brasil, empresa com atuação global nas áreas de produtos químicos para construção civil e indústria, que adquiriu a Parex no ano passado.
"Crescemos 138% em relação a 2018, o que nos garantiu a oitava colocação no programa e uma viagem para Santiago (Chile), em abril/2020", relata o associado Marcos Cunha Vasconcelos, diretor de Negócios do ConstruSete.
Embora tivesse trabalhado bastante para atingir as metas ambiciosas do programa, Marcos Cunha disse que se surpreendeu com a visita da comitiva da empresa, no dia 15 de janeiro, para contar a novidade sobre a premiação. "Foram sorteadas apenas duas viagens em nível Brasil, entre os clientes que cresceram em vendas", comenta.
Será uma viagem de trabalho, em busca de mais conhecimento, com o objetivo de garantir um novo ano de superação e fortalecer ainda mais o negócio.

Colaboradores participam de processo de Assessment

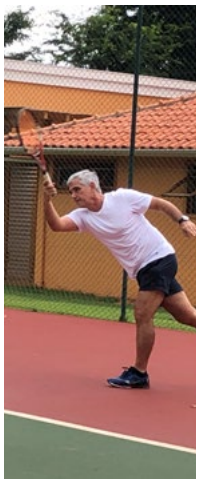
No dia 17 de janeiro/2020, 15 colaboradores de nove lojas associadas ao ConstruSete participaram de um encontro com a psicóloga Cognitiva Comportamental, Veridiana Flores Campos, que está trabalhando com eles o método de Assessment, uma ferramenta de aceleração de resultados, por meio do autoconhecimento.
Na primeira reunião, Veridiana fez uma abertura explicando sobre o processo de desenvolvimento individual e a importância do autoconhecimento para a vida e na hora de tomar decisões. Foi aplicado ainda o teste denominado DISC, uma metodologia que agrega quatro perfis de comportamento: Dominante, Influente, Estável e Analítico. A partir dos resultados, é possível identificar o padrão mais predominante na personalidade de cada um.
"No momento, estamos finalizando as devolutivas e daremos início ao acompanhamento dos resultados. Todos estão apresentando os objetivos que desejam alcançar, com bases em seus pontos fortes e de melhoria do seu perfil", informa a psicóloga que acompanha o grupo por meio de contato individual, de forma remota (online).
O encerramento está previsto para o dia 6 de março, com uma reunião com o grupo todo.

Final de semana juntos

Momentos inesquecíveis marcaram a confraternização do ConstruSete, de 31/01 a 02/02, no Green Village, em Águas de Santa Bárbara/SP. Tudo estava perfeito, mesmo com as nuvens negras rondando durante os três dias de diversão.
Teve de tudo – sorteio de viagem da Amanco, piscina, jogo de tênis, banho relaxante no SPA, cerveja, drinques, jantares fartos, passeio de bike, trilha e até uma partida desafiadora de futebol. Separamos algumas das centenas de fotos tiradas pelos paparazzi de plantão, para resumir os três dias longe dos negócios:

Presença de 15 lojas associadas

Marcos Cunha (Bazar da Construção) foi o ganhador da Viagem para Seattle (EUA), com a Amanco



Preparados para o clássico

Jogo tranquilo, todos em forma (SQN)

Leitura labial

Pelo que deu para entender, eles falaram isso:

Assim eu não brinco mais!

Chama o Samu!

Vou ali esfriar a cabeça e já volto!

Game over