

Mercado de proximidade



A busca por conveniência e rapidez tem sido um fator determinante no comportamento dos consumidores, tornando o varejo de proximidade uma das maiores tendências do setor.

Supermercados, lojas de conveniência e farmácias estão se adaptando a esse novo cenário para atender às necessidades dos clientes de forma mais ágil e eficiente.

A Stringhini, especialista em varejo inteligente, se destaca ao oferecer soluções estratégicas para otimizar a gestão e o sortimento de produtos, ajudando estabelecimentos assim a aumentar suas vendas em pelo menos 30% com a estratégia do Sortimento Certo.

O Que é o Varejo de Proximidade?

O **varejo de proximidade** consiste em estabelecimentos que oferecem conveniência e rapidez para os consumidores. Esse modelo inclui minimercados, lojas de conveniência, farmácias, hortifrutis, padarias, açougues e mercearias. São locais estratégicos para compras do dia a dia, atendendo necessidades imediatas e evitando grandes deslocamentos.

Dado de mercado:

Segundo a Associação Brasileira de Supermercados (Abras), em 2023 o Brasil já contava com 15 mil lojas de proximidade, demonstrando o crescimento desse segmento no mercado varejista.

Por Que Esse Modelo Está em Alta?

A ascensão do varejo de proximidade está diretamente ligada às mudanças no comportamento do consumidor. Com a digitalização do varejo e o crescimento dos serviços de entrega rápida, os clientes passaram a valorizar ainda mais a conveniência, a agilidade e a experiência de compra sem atritos.

Dados do Google indicam que as buscas por “aberto agora perto de mim” cresceram mais de **400%** entre **2021** e **2022**, mostrando o interesse crescente por soluções rápidas e locais.

Além disso, um relatório da Kantar apontou que o pequeno varejo conquistou 7,6 milhões de novos consumidores entre 2019 e 2022, representando 23,6% dos gastos das famílias brasileiras.

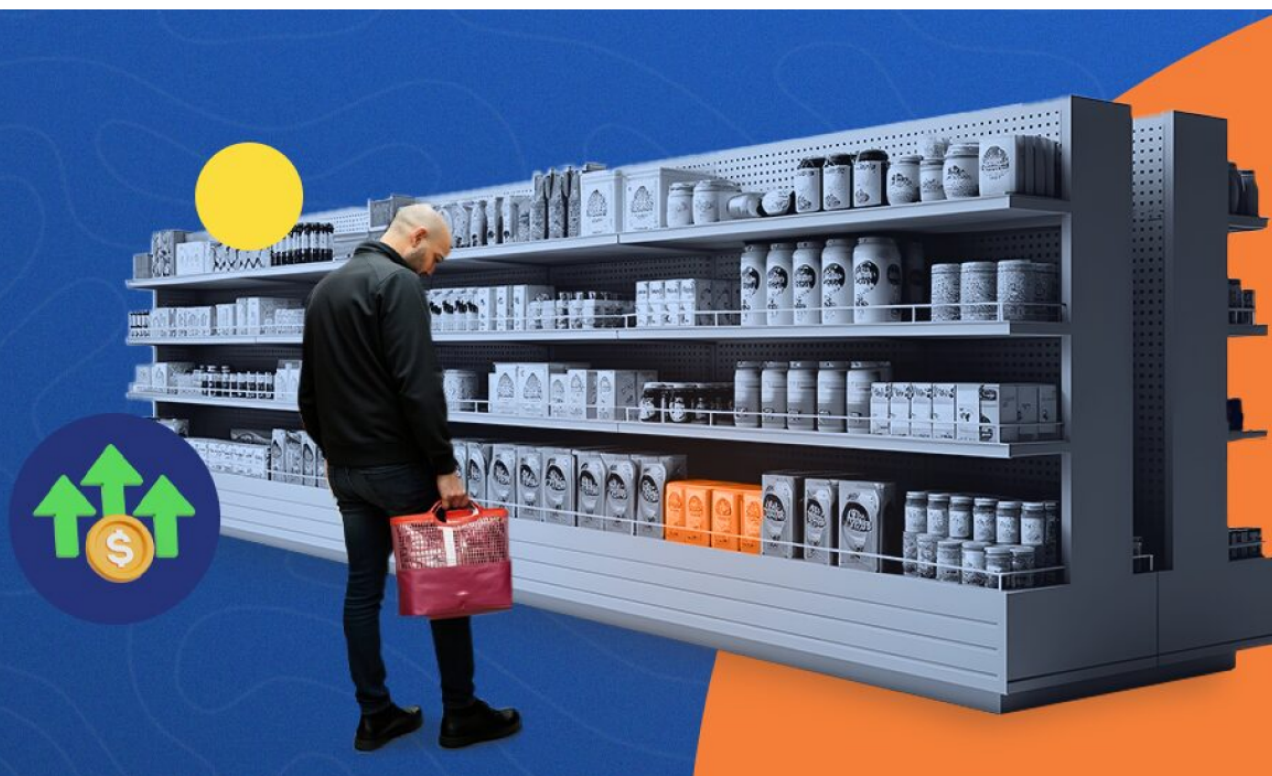


**Principais
Oportunidades
no Varejo de
Proximidade**

01 Localização Estratégica

O principal diferencial desse modelo de varejo é a proximidade com o consumidor. Pesquisas mostram que 46% das buscas no Google estão relacionadas a comércios locais. Usar estratégias de SEO local e manter um perfil atualizado no Google Meu Negócio é essencial para atrair clientes da região.

Além disso, estar localizado em áreas de grande fluxo garante praticidade e agilidade para os clientes que buscam resolver necessidades rápidas, como compras emergenciais de alimentos, produtos de higiene ou medicamentos.



02 O Impacto do Sortimento Certo na Geração de Vendas

Uma estratégia fundamental para qualquer varejista é a escolha correta dos produtos a serem oferecidos. Ao contrário dos grandes hipermercados, os estabelecimentos de proximidade operam com um sortimento reduzido, exigindo curadoria precisa para atender à demanda local.

A metodologia **Sortimento Certo** da Stringhini permite que supermercados, lojas de conveniência e farmácias otimizem suas ofertas e aumentem as vendas em pelo menos 30%, focando nos produtos mais procurados pelo público-alvo. Isso resulta em:

- Aumento de vendas em pelo menos 30%
- Redução de rupturas e excesso de estoque
- Melhor experiência de compra para o cliente

A tecnologia tem sido uma grande aliada nesse processo, permitindo que supermercados e farmácias utilizem inteligência de dados para ajustar seus estoques de maneira estratégica.

Exemplo Prático: Uma farmácia pode priorizar medicamentos de alta rotatividade e produtos de cuidado pessoal que seus clientes costumam comprar com mais frequência, garantindo um estoque eficiente e evitando perdas. Esse tipo de otimização melhora a satisfação do cliente e aumenta a rentabilidade do negócio.

03 Integração Omnichannel

O varejo de proximidade não se limita ao ambiente físico. A integração com canais digitais, aplicativos de delivery e atendimento via WhatsApp amplia o alcance do negócio e melhora a experiência do consumidor.

Dado relevante: De acordo com o Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do Estado de São Paulo (Sincovaga), as vendas digitais dos mercados de proximidade cresceram 63% no primeiro trimestre de 2021, demonstrando a força do digital nesse setor.

04 Experiência de Compra Rápida e Eficiente

Os consumidores valorizam lojas organizadas, onde podem encontrar rapidamente o que precisam. Para isso, a disposição dos produtos e a estratégia de precificação devem ser planejadas com inteligência.

Boas práticas incluem:

- Criar pontos quentes dentro da loja para expor produtos de alta demanda;
- Agrupar produtos complementares (como salgadinhos próximos a bebidas);
- Utilizar tecnologia de autoatendimento para agilizar o pagamento.



05 Investimento em Relacionamento com o Cliente

A proximidade física também facilita a criação de relacionamentos mais fortes com os consumidores. Pequenos varejistas conseguem oferecer um atendimento mais personalizado, conhecendo as preferências e necessidades do público.

O uso de ferramentas de fidelização, programas de cashback e descontos exclusivos pode incentivar compras recorrentes e aumentar o ticket médio dos clientes.

06 Aproveitamento de Dados para Tomada de Decisão

A tecnologia tem sido uma grande aliada do varejo. Ferramentas de análise de dados ajudam os comerciantes a entender melhor o comportamento do consumidor e tomar decisões mais assertivas sobre sortimento e promoções.

Exemplo: Um supermercado pode usar o histórico de compras para identificar produtos mais vendidos em determinados dias da semana e ajustar os estoques conforme a demanda.

07 Crescimento das Marcas Próprias

Produtos de marca própria têm conquistado espaço nas prateleiras do varejo de proximidade, oferecendo preços competitivos e maior margem de lucro.

No Sam's Club, por exemplo, as marcas próprias já representam **25%** das vendas totais, um avanço de **3,8 pontos** percentuais em um ano.

Supermercados e farmácias podem explorar essa estratégia para fidelizar clientes e oferecer produtos exclusivos a preços mais acessíveis.



08 Sustentabilidade Como Diferencial

O público consumidor está cada vez mais atento a práticas sustentáveis. Investir em embalagens ecológicas, redução de desperdício e produtos naturais pode ser um diferencial importante para atrair e reter clientes conscientes.

09 Aposta no Mercado de Saudabilidade

O segmento de produtos saudáveis e alimentos proteicos tem registrado forte crescimento. Um estudo da Scanntech revelou que a **cesta de saudabilidade cresceu 12,6% em 2024**, com destaque para alimentos proteicos como leite e iogurtes, cujas vendas aumentaram 27,8%.

Supermercados e lojas de conveniência podem incluir itens saudáveis e funcionais para atender a essa demanda crescente.

10 Promoções e Estratégias de Preço Inteligentes

Promoções bem planejadas são fundamentais para aumentar as vendas e fidelizar clientes. Algumas estratégias eficientes incluem:

- ✓ Descontos progressivos (compre 2 e leve o 3º com 50% off);
- ✓ Programas de cashback;
- ✓ Ofertas relâmpago para gerar urgência de compra.



Exemplos de Sucesso no Varejo de Proximidade

→ Supermercados de Bairro

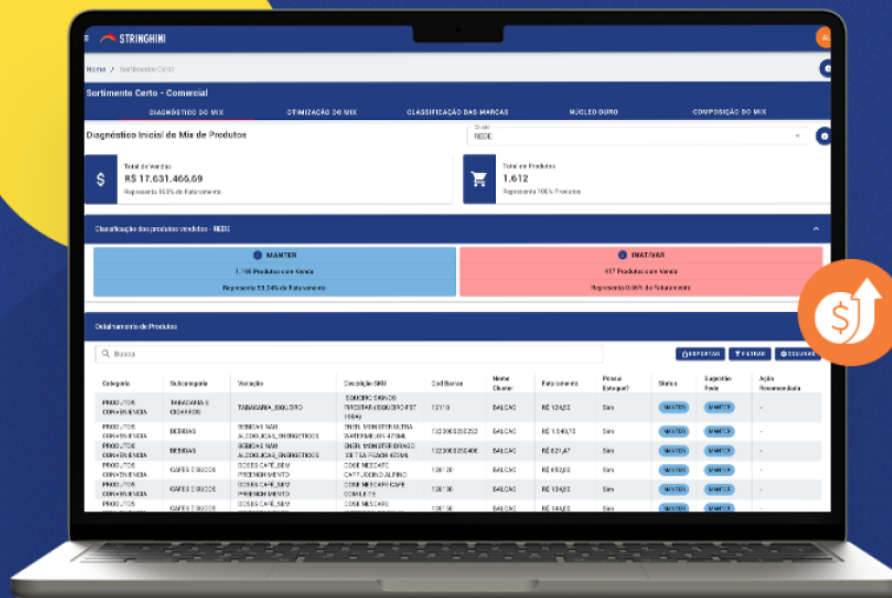
Supermercados menores podem conquistar clientes fiéis ao oferecer produtos frescos, promoções exclusivas e serviços rápidos. Um exemplo é a implementação de caixas rápidos para compras de até 10 itens, agilizando o atendimento.

→ Lojas de Conveniência

Esses estabelecimentos podem focar em sortimento enxuto, privilegiando itens de alta rotatividade como bebidas geladas, snacks e produtos de higiene pessoal. Parcerias com aplicativos de delivery também têm sido uma estratégia de sucesso.

→ Farmácias

O setor farmacêutico também se beneficia do varejo de proximidade, oferecendo serviços como testes rápidos, programas de fidelidade e entrega expressa para medicamentos.



Oportunidades para o Futuro do Varejo de Proximidade

O varejo de proximidade está em plena expansão e representa uma grande oportunidade para supermercados, farmácias e lojas de conveniência que desejam se destacar no mercado.

Com um sortimento bem planejado, estratégias de fidelização e integração com o digital, os comerciantes podem **aumentar suas vendas** e oferecer uma experiência superior aos consumidores.

A Stringhini pode ajudar o seu negócio a implementar o **Sortimento Certo**, **garantindo crescimento de pelo menos 30%** nas vendas e otimizando seu mix de produtos. Entre em contato e transforme seu varejo com inteligência e eficiência!

Tome Decisões Mais Inteligentes no Seu Varejo! 🔥

Entre em contato agora com nossos especialistas e descubra
como usar o varejo inteligente para vender mais e melhor.

