



CASE AUTOMAÇÃO PARA VAREJO

Hortifruti Móvel inova e expande atendimento com solução MGITECH e Web Automação



A EMPRESA

A tecnologia e a mobilidade estão muito presentes no dia a dia da população – do uso do smartphone para fazer uma simples ligação à facilidade do trabalho remoto. De olho nessa perspectiva, o empresário Renato Neves de Oliveira transformou conceito em empreendimento ao criar o Hortifruti Móvel para levar a feira até a casa do cliente. Fundada em janeiro de 2016, a empresa é um ônibus com hortifruti em suas instalações.

Nascido em família de feirantes, Renato cresceu nesse meio, moldando o seu perfil empreendedor. “Aos 16 anos, meu pai migrou para um trabalho na área de transporte público, o que lhe permitiu adquirir conhecimento nos dois setores”, conta. A ideia para o projeto do Hortifruti Móvel surgiu em 2013. O pai do empresário vendia hortaliças e frutas em um caminhão – quando fazia sol forte ou chovia, muitos alimentos estragavam e o desperdício gerava prejuízos. Daí a ideia do ônibus. Mas como todo negócio, apenas abrir a empresa não basta. É preciso estar atento às mudanças necessárias para satisfazer o cliente e ter produtividade.

A cada dia o Hortifruti Móvel se estabelece em um condomínio diferente de Guarulhos, região da Grande São Paulo. Com funcionamento de terça a sábado, a empresa vende uma variedade de frutas, verduras e legumes como qualquer outro comércio fixo, além de comercializar temperos e mel. Na lateral do veículo, há uma barraca de pastéis. Possui o seu próprio selo de qualidade e parceria com fornecedores, o que garante produtos de melhor qualidade a preços competitivos – até mais baixo do que os vendidos na feira de rua.



DESAFIOS

A gama de ofertas e a facilidade da feira itinerante logo atraíram o interesse da clientela, mas o que era para ser uma ótima notícia tornou-se um desafio. Por ser um pequeno comércio em início de operação, a empresa não contava com sistema de atendimento automatizado.

“Tudo era feito manualmente: controlávamos o estoque e o volume de vendas ‘de cabeça’, e, então, as filas se formavam”, lembra. Existiam, ainda, chances de ocorrerem cobranças indevidas e de haver consequente perda de dinheiro.

Os principais motivos de preocupação eram a desorganização e a demora no caixa. De nada adiantava a característica de conveniência do negócio se o consumidor não era servido com agilidade.

Além de melhorar a eficiência no atendimento, era necessário adequar a empresa ao SAT CF-e (Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos), lançado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo.

Obrigatório para empresas que arrecadam R\$ 120 mil/ano, o SAT CF-e registra, de forma eletrônica, as operações do comércio varejista do Estado de São Paulo e substitui os atuais ECFs (Emissores de Cupom Fiscal).

Para isso, era imprescindível encontrar um fornecedor que oferecesse o aparelho com o sistema embarcado devidamente homologado para atender aos requisitos fiscais da SeFaz.

Em menos de um mês da inauguração, Renato se viu nesse cenário preocupante. Porém, não titubeou e procurou um parceiro de TI que pudesse desenvolver uma solução de vendas e gestão para o Hortifruti Móvel.

A SOLUÇÃO

“Encontrei na MGITECH o parceiro ideal para criar uma solução que sanasse os problemas na frente de caixa e otimizasse a parte administrativa do Hortifruti Móvel”, afirma Renato.

O projeto inicial incluiu tablet MGITECH com software de gestão desenvolvido pela Web Automação, balança da marca Urano para pesagem dos produtos e impressora Daruma homologada para a aplicação.

Agora, ele administra o seu negócio na palma da mão. Por meio do tablet, tem acesso a relatórios sobre vendas e compara resultados de promoções, dos produtos mais comercializados em determinado condomínio e dos sabores de pastéis mais vendidos.

Outras vantagens são a solução baseada na nuvem, permitindo o gerenciamento das vendas à distância de qualquer lugar, e a interface simples das telas de visualização.

“Contar com a MGITECH como parceira de TI foi fundamental para aprimorar o atendimento do Hortifruti Móvel, por conhecer as especificidades do negócio e possuir tecnologia de ponta”, reconhece.

BENEFÍCIOS

Após a implementação da tecnologia, a mudança foi imediata. O atendimento ficou organizado e ágil com o uso de impressora para emissão de pedidos e nota fiscal. As filas acabaram e a cobrança tornou-se eficaz.

É possível a Renato fazer a provisão de estoque, o que acarreta menos desperdício de tempo e de produtos. A rapidez e a eficiência no caixa também permitiram o aumento no volume de clientes atendidos. Hoje, a média é de 1 mil vendas realizadas por dia.

O foco do Hortifruti Móvel são condomínios com mais de 500 apartamentos. Com os resultados positivos em seis meses de operação e as perspectivas de crescimento, Renato já planeja abrir franquias e, assim, atender outras regiões.

A FORNECEDORA

Com 25 anos de mercado, a MGITECH é uma distribuidora de valor agregado em soluções completas de tecnologia, coleta de dados e mobilidade.

Do pequeno ao grande, atende diversos setores da economia e possui capilaridade de atuação por meio de redes de revendedores e parceiros – como a Web Automação, especializada em software de gestão de varejo voltado para tecnologia móvel.

CONCLUSÃO

A tecnologia móvel oferece infinitas possibilidades de aplicação. O céu não é mais o limite. Seja em uma grande rede de varejo ou em um pequeno estabelecimento, a mobilidade viabiliza praticamente todos os modelos de comércio – muitos deles inimagináveis anos atrás.

O tipo de atividade da sua empresa não é mais desculpa para adiar investimentos em automação comercial – cafeterias, bike food, quiosques, food trucks, restaurantes, lojistas, sorveterias e lava rápido, entre outros. Não importa o tamanho e a atuação: hoje, todos podem ter um sistema de frente de caixa automatizado e garantir, assim, bom atendimento, eficiência e concordância com as leis.

Para servir bem o seu cliente e garantir fidelidade e competitividade no mercado é preciso estar preparado com tecnologia de ponta para atender às exigências do consumidor – cada vez mais ávido por agilidade e qualidade no atendimento.

E, nesse momento, ter um parceiro de TI de confiança, capaz de entender as necessidades do seu negócio e oferecer suportes de pré-venda e pós-venda com equipe qualificada é uma estratégia fundamental para o sucesso do seu empreendimento.

O ANTES E O DEPOIS

Veja como o Hortifruti Móvel transformou seu atendimento após a adoção da solução MGITECH:

ANTES	DEPOIS
Não havia sistema de atendimento automatizado; tudo feito manualmente	Sistema totalmente automatizado, sem depender de memória ou anotações
Estoque e o volume de vendas controlados “de cabeça”	Total controle do estoque, com possibilidade de adequar compras de acordo com os registros das vendas. Acabou o desperdício de produtos
Demora no atendimento causava filas	Atendimento ágil e eficiente – o cliente paga imediatamente após finalizar suas compras
Havia chances de cobranças indevidas por causa da desorganização e a demora no caixa	Não há mais chance de haver cobranças erradas, já que acabaram a desorganização e a demora no caixa
Necessidade de adequar a empresa ao SAT CF-e, lançado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo	Empresa totalmente adequada ao SAT CF-e
Falta de controle diário	Controle diário das operações e possibilidade de planos: expandir as vendas e abrir franquias Emite relatório de vendas e compara resultados de promoções

CONHEÇA O KIT INSTALADO

- ✓ Tablet MGITECH;
- ✓ Software de gestão desenvolvido pela Web Automação;
- ✓ Balança Urano;
- ✓ Impressora Daruma;
- ✓ SAT Urano;
- ✓ Solução baseada em Nuvem, permitindo o gerenciamento das vendas à distância de qualquer lugar, e a interface simples das telas de visualização.