



Drogaria Araujo investe em solução da força de trabalho da Tlantic para aprimorar sua operação e expandir o volume de negócios e lojas

Uma das cinco maiores redes de drogarias do Brasil, a mineira Drogaria Araujo já conta com resultados como aumento do ganhos em vendas e em qualidade de atendimento

São Paulo, novembro de 2017 - Ao longo dos últimos anos, o setor farmacêutico tem passado por grandes mudanças no Brasil. Das pequenas farmácias focadas apenas na venda de remédios, para hoje, as que oferecem produtos de conveniência, saúde e bem estar. Com o segmento em expansão, a Drogaria Araujo, com de 100 anos de história, procurou no Tlantic Workforce Management, solução de gestão da força de trabalho da Tlantic, empresa multinacional de soluções de retalho, apoio para aprimorar ainda mais a sua operação. Além da evolução em tecnologia, a marca também iniciou projeto de implementação da consultoria Kaizen de melhoria contínua, desde junho deste ano, com previsão de um ano de projeto.

A rede de farmácias investe atualmente na expansão de lojas. A previsão é chegar ao final deste ano com 40 novas lojas. E as novas contratações e a necessidade de capacitação são importantes fatores para a empresa. “A fase inicial do projeto com a Tlantic foi justamente a de olhar primeiro para os nossos funcionários. Queríamos entender os seus perfis, como estão alocados e que horas estão em loja”, comenta Sílvia Araujo, diretora administrativa da Drogaria Araujo.

O projeto Piloto do WFM foi realizado no início deste ano e implantado em duas lojas. Agora a solução já está em mais lojas, sendo que o software fará parte de todas as lojas da rede. Os resultados, como conversões de vendas, impacto positivo nas filas, menor esforço de organização da equipe, entre outros, já estão sendo mensurados. “O Workforce Management faz a escala de trabalho, respeitando as regras trabalhistas e os horários disponíveis de cada trabalhador. Por isso é uma solução tão eficaz, principalmente para as questões legais vigentes no mercado brasileiro”, afirma Marcelo Tupan, COO da Tlantic.

“Depois de entender o colaborador, nós fomos entender como era o comportamento do nosso cliente. Através dos gráficos, percebemos que a disposição dos funcionários acontecia de forma equivocada. Este foi um dos principais benefícios do Tlantic Workforce Management para nós. Por exemplo, antes a média de vendas era de R\$ 46,00. Agora, depois da implementação da solução, nós temos uma média de R\$ 48,40. Um vendedor nosso que vendia 4,1 vezes mais do que self service, agora vende 5 vezes mais. A qualidade da venda subiu substancialmente” complementa Sílvia Araujo.

Atualmente, o Grupo Drogaria Araujo possui 160 lojas no estado de Minas Gerais e mantém-se como um dos mais importantes players de seu setor. Nos projetos futuros, além de finalizar a implementação do WFM em todas as suas lojas, a empresa seguirá até o próximo ano com a consultoria Kaizen.

Sobre a Tlantic

A Tlantic é uma multinacional especializada em retalho, nos processos e soluções de loja. Fundada em 2004, com origem no universo Sonae, foi criada para dar resposta às necessidades de gestão de loja e de colaboradores do Grupo. Graças ao sucesso das suas soluções de software e serviços, e ao compromisso da empresa de elevar a eficiência, a Tlantic rapidamente se tornou um caso de sucesso internacional, influenciador do conceito "a loja: o centro onde tudo acontece". Ao falar a linguagem do retalho, a Tlantic acrescenta valor em termos de eficiência, rentabilidade, economia e nível de serviço, por meio de aplicações de mobilidade na loja e de gestão de colaboradores e através de sistemas avançados de POS. As suas soluções de interação incluem o Sales Assistant, ferramenta que transforma o colaborador de loja em um melhor vendedor, e aplicações de mobilidade que permitem levar a loja até ao cliente, onde quer que ele esteja.