

VAREJO

# Desbloqueie infinitas possibilidades

Capacitando uma organização resiliente  
e moderna para a jornada rumo ao futuro



# Varejo

---

Os consumidores de hoje esperam um serviço excepcional, hiperpersonalização e transparência em programas de sustentabilidade. Ao mesmo tempo, as lojas físicas estão retornando com força, exigindo integração perfeita com experiências digitais.

Para permanecerem à frente, os principais varejistas precisam ser ágeis, antecipando tendências, entregando o que os clientes esperam, quando e onde eles querem, e pelo melhor preço. Isso exige visibilidade em tempo real da demanda, capacidade de se adaptar rapidamente a um mercado em rápida mudança e foco nas margens e no desempenho dos negócios.

# Principais recomendações para o varejo

- 1** Atraia e converta compradores com uma experiência personalizada para ganhar fidelidade
- 2** Crie jornadas conectadas em todos os canais
- 3** Desbloqueie a inovação e expanda além do varejo tradicional

# Forças que definem o setor varejista

## DESAFIOS DO SETOR

### Mudanças nas expectativas do consumidor

A maneira como os consumidores interagem com as marcas e fazem compras está em constante evolução.

### Interrupção da cadeia de suprimentos

Estoque, demanda, logística e confiabilidade do fornecedor são questões centrais que apresentam desafios diários. Interrupções fazem com que os clientes percam a confiança e levem seus negócios para outro lugar.

### Incerteza econômica

A volatilidade do mercado e a incerteza econômica provocaram uma mudança abrupta no comportamento do consumidor.

### Execução de metas de sustentabilidade

Os consumidores estão interessados em produtos mais ecológicos. Os varejistas devem equilibrar o custo de materiais mais sustentáveis, gerenciar cadeias de suprimentos complexas e garantir transparência.

### Redução do varejo global

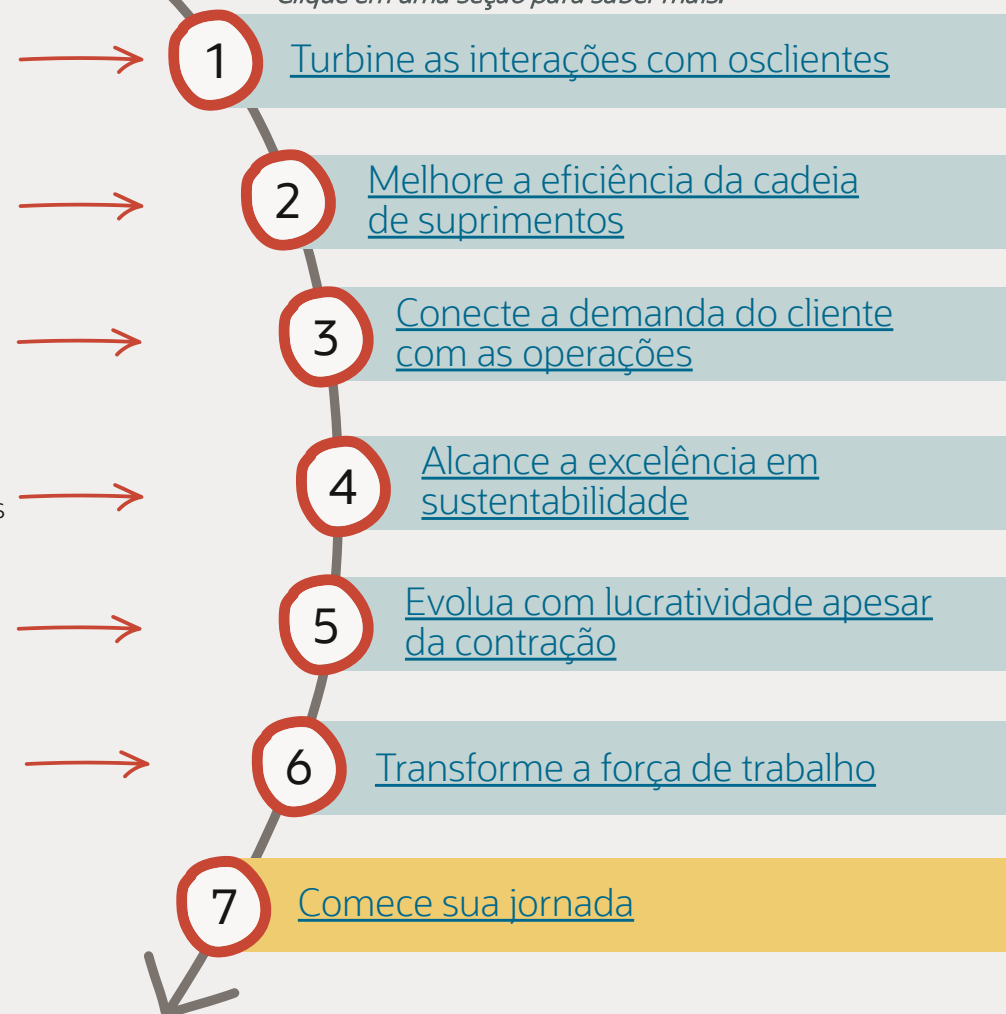
Fraudes, roubos e erros aumentam os custos, criam problemas de fluxo de caixa e podem potencialmente prejudicar a reputação de um negócio.

### Encontrar, atrair e reter talentos

Os varejistas enfrentam uma escassez de trabalhadores qualificados, enquanto os funcionários estão exigindo mais benefícios e flexibilidade, tornando mais difícil atrair e reter os melhores talentos.

## VISÃO DE SUCESSO

*Clique em uma seção para saber mais.*



# 1: Turbine as interações com os clientes

As expectativas dos clientes estão em constante evolução, a concorrência é acirrada e fidelizar clientes é fundamental. Pesquisas mostram consistentemente que custa cinco vezes mais atrair um novo cliente do que manter um existente. O segredo para proporcionar uma experiência hiperpersonalizada está em capturar e entender os dados que impulsionam o comportamento.

## Ações recomendadas:

- Aumente as vendas por meio de melhores insights usando dados do consumidor
- Maximize o valor dos dados
- Aprofunde o conhecimento do consumidor
- Use IA para otimização, recomendações e personalização
- Garanta uma jornada conectada entre o ponto de serviço, o gerenciamento de pedidos e os sistemas de engajamento e fidelidade do cliente

## Como começar:

- Entenda as principais fontes de dados do cliente
- Aprenda sobre IA e análise avançada de dados
- Rastreie as interações com os clientes
- Identifique as principais áreas de frustração do cliente e interações díspares

## Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos



## 2: Melhore a eficiência da cadeia de suprimentos

Para permanecerem competitivos e capturar participação de mercado no exigente cenário econômico atual, os varejistas precisam de estratégias baseadas em dados e orientadas por precisão com IA aplicada para vencer a pressão inflacionária. O planejamento de estoque e cadeia de suprimentos orientados por IA pode ajudar os varejistas a otimizar todo o processo de atendimento, reduzir o excesso de estoque e criar uma vantagem competitiva por meio de entregas confiáveis e eficientes.

### Ações recomendadas:

- Melhore o rastreamento de entrega
- Aumente a visibilidade do estoque
- Otimize o planejamento de estoque
- Gerencie proativamente as expectativas do cliente
- Gere uma previsão mais precisa para minimizar o excesso ou a falta de estoque
- Transforme dados brutos em insights acionáveis
- Aproveite a IA para melhorar continuamente a previsão

### Como começar:

- Estabeleça um padrão em uma plataforma comum que possua uma única fonte de dados
- Crie previsões mais precisas
- Conecte a previsão ao processo de planejamento e otimização de estoque
- Garanta que a execução do plano e a movimentação do estoque sejam monitoradas e relatadas — do depósito para a loja e para o cliente
- Aproveite os modelos de IA para ajudar a gerenciar os níveis de estoque, melhorar a previsão de demanda e identificar riscos

### Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos



## 3: Conecte a demanda do cliente com as operações

Construa uma base para inovação e crescimento no varejo. Conduza decisões de alocação aproveitando a IA para identificar oportunidades de comercialização acionáveis em todos os pontos de contato. Melhore a experiência do cliente com acesso ao estoque em tempo real. Execute um comércio contínuo por meio de processos e procedimentos consistentes e eficazes na loja.

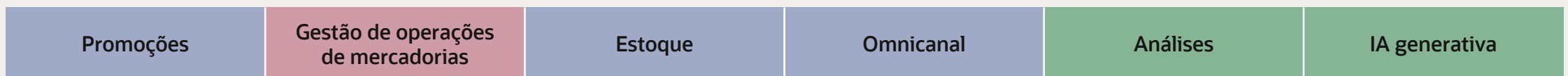
### Ações recomendadas:

- Otimize suas estratégias de estoque
- Analise seu cenário competitivo
- Aprofunde insights sobre o comportamento e as preferências do consumidor em todas as categorias e dados demográficos
- Aproveite dados e soluções baseadas em IA
- Aprimore e refine estratégias promocionais

### Como começar:

- Refine estratégias de estoque
- Melhore a utilização de dados
- Aproveite a IA
- Use processos de negócios pré-criados para personalizar aplicações de acordo com sua maneira de fazer negócios

### Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos



## 4: Alcance a excelência em sustentabilidade

Avanços tecnológicos, como a IA, podem ajudar os varejistas a construir negócios mais sustentáveis. Aproveite a análise e a IA para prever a demanda, otimizar a logística, reduzir o desperdício e minimizar o consumo de combustível. Explore soluções de embalagem inovadoras com materiais reciclados. Monitore e relate suas práticas de ESG.

### Ações recomendadas:

- Fortaleça os esforços de sustentabilidade para atender a regulamentações mais rigorosas
- Minimizar o desperdício e adotar práticas circulares
- Garantir a conformidade com as leis de importação e melhorar os relatórios de ESG
- Rastreie a pegada ambiental e a reciclabilidade das embalagens
- Promova a colaboração entre fornecedores para operações sustentáveis

### Como começar:

- Estabeleça um padrão em uma plataforma comum que possua uma única fonte de dados para visibilidade e relatórios
- Otimize a logística para reduzir o desperdício
- Melhore a previsão de demanda para evitar excesso de estoque
- Aproveite a IA para aprimorar os relatórios de sustentabilidade automatizando a coleta de dados
- Desenvolva linhas de marcas próprias para controle sobre fornecimento e fabricação

### Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos





## 5: Evolua com lucratividade apesar da contração

Os custos crescentes com roubos, fraudes e erros administrativos estão corroendo os lucros. Tecnologias avançadas, como IA e machine learning, podem capacitar os varejistas a isolar as operações do impacto da perda para garantir a continuidade dos negócios e a confiança do cliente.

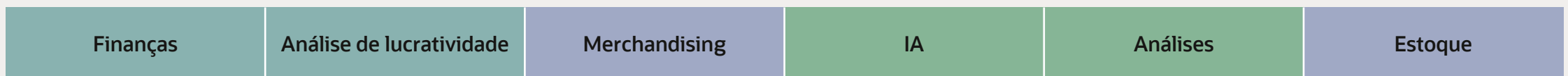
### Ações recomendadas:

- Adote uma estratégia colaborativa, orientada por dados e específica para cada loja
- Utilize IA e machine learning para analisar padrões de compras, detectar anomalias e evitar roubos
- Aproveite a IA para otimizar o estoque, melhorar a previsão de demanda, reduzir riscos e evitar escassez
- Melhore a previsão e trate da contração

### Como começar:

- Estabeleça um padrão com uma plataforma de varejo unificada para dados e fluxos de trabalho contínuos
- Identifique o impacto da contração
- Invista no planejamento da cadeia de suprimentos e na otimização de estoque com base em IA
- Integre o ponto de serviço com o gerenciamento de pedidos para operações conectadas
- Implemente análises avançadas para obter insights e tomar decisões com mais profundidade

### Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos



## 6: Transforme a força de trabalho

Os varejistas devem capacitar os trabalhadores da linha de frente com dados e informações que os ajudarão a representar melhor a marca e proporcionar experiências excepcionais ao cliente. Encontre candidatos que refletem os valores da sua marca e preencha as vagas em aberto mais rapidamente. Adapte rapidamente os planos de pessoal às mudanças nos ambientes das lojas.

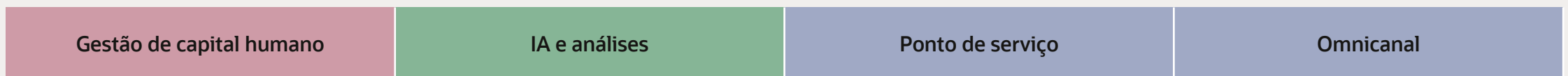
### Ações recomendadas:

- Invista em sistemas e ferramentas modernas para todos os funcionários
- Alinhe as soluções na loja/voltadas para o cliente com a experiência da marca
- Conecte toda a jornada do cliente
- Capacite os funcionários da linha de frente para fornecer a melhor experiência ao consumidor

### Como começar:

- Estabeleça um padrão com uma plataforma unificada para visibilidade de ponta a ponta, do associado ao planejador e ao comprador
- Identifique os principais gargalos de comunicação e produtividade
- Comece a utilizar a IA para automatizar tarefas repetitivas e aumentar a eficiência
- Crie planos de força de trabalho flexíveis e modelos "e se"

### Recursos da Oracle que possibilitam objetivos estratégicos



# Perguntas internas para começar

## Preparação de dados e análises

- Temos a vantagem da tecnologia moderna, como IA, automação e dispositivos móveis?
- Nossos funcionários conseguem fazer o melhor trabalho com as ferramentas que fornecemos?
- Estamos usando tecnologias modernas nas lojas e online?

## Mudança de sustentabilidade

- Estamos acompanhando as novas demandas de sustentabilidade dos clientes?
- Podemos realmente medir a sustentabilidade?
- Sabemos como ser sustentáveis e lucrativos ao mesmo tempo?

## Lucratividade

- Que tipo de análises e insights precisamos no primeiro dia de lançamento?
- Temos uma compreensão clara dos lucros reais, da perda e de como nos adaptar?
- Somos capazes de medir com precisão a lucratividade do produto e do cliente?

## Cadeia de suprimentos

- Podemos ter certeza de que os produtos certos estarão disponíveis para as pessoas certas, nas quantidades certas e no momento mais adequado?
- Podemos gerenciar adequadamente relacionamentos complexos com fornecedores?



# Oracle Cloud for Retail

Plataforma de nuvem de varejo de ponta a ponta, melhorando a lucratividade do varejista e as experiências do consumidor



# Por que a Oracle?

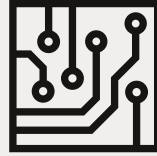


## Pacote completo

As melhores aplicações projetadas e desenvolvidas com base nas necessidades do cliente, com IA em todos os aspectos.

Aplicações específicas do setor, finanças, RH, cadeia de suprimentos, manufatura, marketing, vendas, serviços e análises, criadas para trabalhar juntas.

Centenas de novos recursos a cada trimestre.



## A melhor tecnologia de nuvem

Infraestrutura de nuvem (OCI) de última geração com desempenho, segurança e disponibilidade para executar suas operações de missão crítica.

Regiões de nuvem em todo o mundo para fins comerciais e governamentais, com mais planejadas.



## Design premiado

Experiência de usuário premiada e de nível de consumidor, criada com o sistema de design Redwood.

As mesmas ferramentas para todos os desenvolvedores personalizarem, estenderem e criarem aplicações facilmente.

Aplicações de autoaprendizagem e autoaperfeiçoamento.

## Amplo ecossistema de parceiros e ISVs

Mais de  
20.000

Parceiros e ISVs

 **accenture**

**Deloitte.**

  
**pwc**

 **cohere**

 **Palantir**

 **Red Hat**

 **THOMSON REUTERS®**

  
**VERTEX**

**aws**  


 **Google Cloud**

 **Azure**

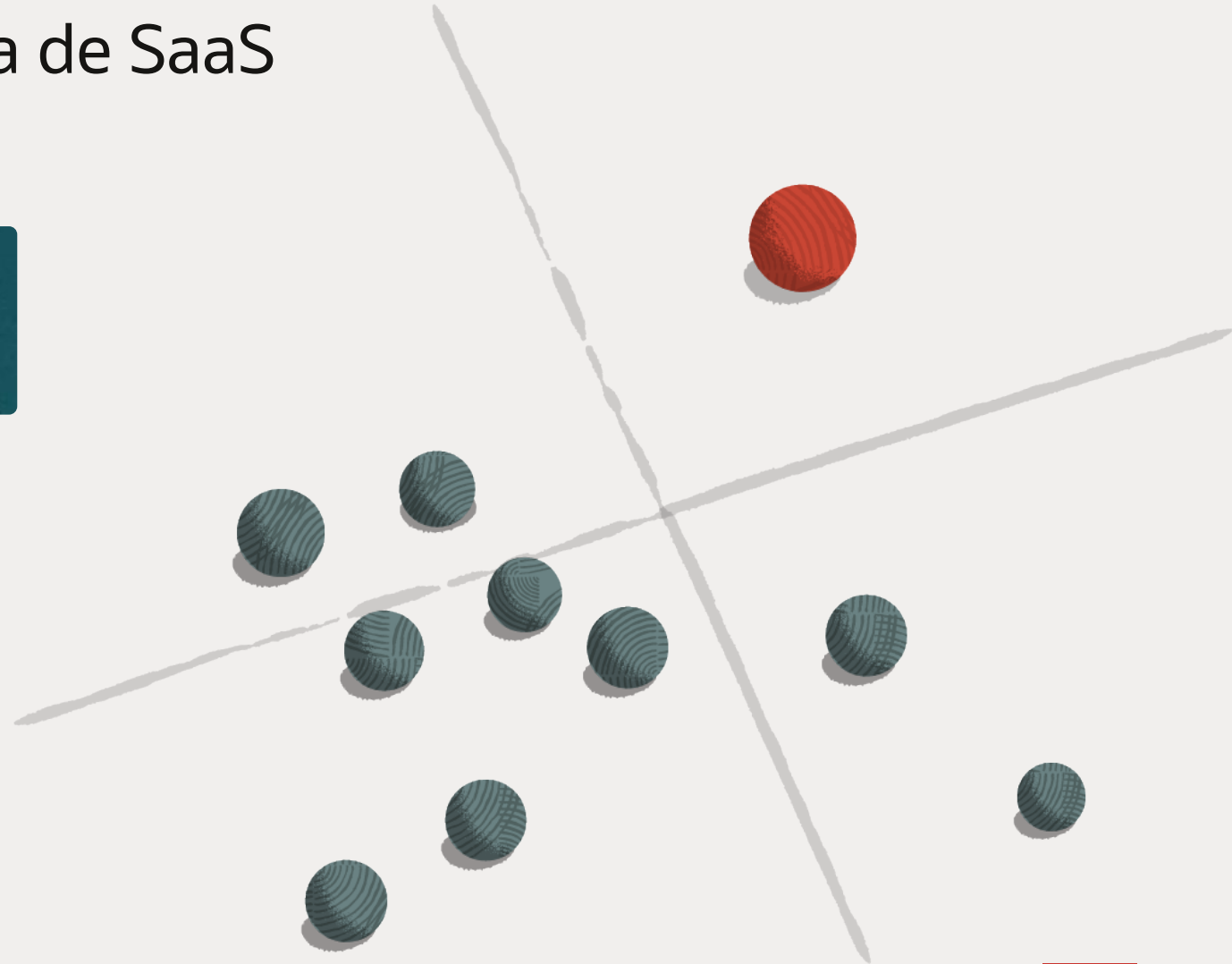
  
**NVIDIA.**

# Mais prêmios de liderança e da indústria do que qualquer outra empresa de SaaS

ERP	SCM	HCM	CX
28	10	8	22

Gartner, Forrester, IDC, Omdia

Número de vezes que as principais empresas de análise colocaram a Oracle em uma posição de liderança nos últimos 36 meses





Para saber mais, visite:  
[oracle.com/br/retail/](https://oracle.com/br/retail/)

