

# Entre varejista e fornecedor: o que é preciso para facilitar as relações comerciais?

Descubra como varejista e fornecedor podem aprimorar relacionamento e tornar parceria de negócios mais eficiente e duradoura

**29/09/2016 17:48:42**

A existência do fornecedor é fundamental no dia a dia do varejista. O contrário também é correto. Por isso, os dois lados precisam trabalhar no relacionamento diário, criando alternativas para as dificuldades de cada setor. Organização é elemento básico - assim como cumprimento de prazos. Mas há diversos outros aspectos que podem facilitar ou dificultar a relação entre estes dois setores. Entretanto, medidas básicas, porém efetivas, podem evitar diversos “gaps” ao longo da negociação e, de fato, permitir que o trabalho seja realizado da maneira esperada.

No intuito de contribuir para a melhoria dos serviços prestados, Jorge Alexander Kowalski, sócio-fundador da Luckro - primeira rede social voltada para varejistas - listou os principais problemas e as soluções referentes a este nicho de mercado.

## Dificuldade de relacionamento

Nas negociações, as duas partes precisam ceder algumas vezes. Quando isso acontece, o relacionamento caminha bem e até as negociações, prazos e entregas fluem melhor.

Por isso, varejistas e fornecedores precisam cultivar um relacionamento pensando no longo prazo – e se comprometerem.

Existem pequenas lojas, por exemplo, que conseguem comprar produtos a custos menores do que grandes lojas. E o segredo disso tudo está no relacionamento delas com seus fornecedores!

## Estar disponível quando necessário

Quando o varejista precisa repor produtos, é fundamental que o fornecedor o atenda com a máxima rapidez possível.

Mas o mesmo vale para o outro lado. Muitas vezes, o fornecedor quer apresentar um novo produto

ou marcar alguma reunião – e o varejista também precisa trabalhar este relacionamento e atendê-lo com cortesia e educação.

A plataforma Luckro ajuda na comunicação entre as partes. A rede social é exclusiva para varejistas, vendedores e marcas. Lá, as partes podem fazer posts procurando produtos, ofertas e até fechar negócios.

### Logística e prazo

O varejista precisa ficar atento às condições de entrega, prazos e possíveis problemas logísticos, que muitas vezes, fogem do controle do fornecedor, como trânsito, chuva e outros fatores.

Vale também se planejar para manter estoque, fazer o pedido antes do estoque se esgotar e evitar problemas de falta de produtos.

Da parte do fornecedor, cabe cuidar para cumprir o prometido, visando sempre um relacionamento positivo com cada cliente.

O fornecedor também pode ajudar no controle de estoque, mantendo uma planilha de constância de pedidos e avisando ao varejista sempre que a data prevista para um novo pedido estiver se aproximando.

### Atraso no pagamento

Assim como o varejista precisa que os produtos cheguem no prazo combinado e conforme o acordado, ele deve se comprometer a realizar o pagamento de seus boletos até a validade. Assim, o relacionamento segue positivo, abrindo portas para negociação de promoções e descontos, e nenhuma das partes é prejudicada.

### Falta de produtos

A falta de produtos é o principal problema de varejistas, que ocasiona perda nas vendas, envolvendo também a fidelização de clientes.

Para que não afete o relacionamento entre varejistas e fornecedores, as duas partes precisam se programar para evitar a situação.

Varejista podem se programar controlando estoque e realizando seus pedidos antes que o estoque chegue ao fim. Além disso, ficar por dentro do prazo de entrega, evitando surpresas, também é fundamental.

O fornecedor pode fazer a sua parte, ora mantendo contato com o varejista, informando sobre novos produtos, prazos e possíveis faltas, ora comunicando sobre a necessidade de fazer novo pedido, conforme análises de históricos de pedidos.

Vale lembrar que existe ainda a sazonalidade de alguns produtos, ou seja, dependendo da época do ano, eles podem estar em falta ou até subirem de preço. Cabe às partes negociar descontos, prezando pelo bom relacionamento, mas também entender que alguns valores e situações podem fugir do controle.

Há ainda a falta de produtos ocasionada por uma campanha de marketing da marca ou até uma promoção realizada na loja do varejista. Para isso, um bom planejamento e comunicação podem resolver o problema.

A plataforma Luckro pode ser a solução para a falta de produtos. Basta que o varejista publique o que precisa para que seus fornecedores sejam comunicados. Também é possível encontrar novos fornecedores e desenvolver novos relacionamentos.

#### Exclusividade

É comum alguns fornecedores pedirem exclusividade. A prática pode assustar pequenos varejistas. Mas o mais importante é ficar atento ao contrato para conhecer os direitos e deveres de cada um.

#### Conheça a Luckro

A Luckro é uma rede social exclusiva para varejistas, vendedores e marcas. Ela surgiu para facilitar a comunicação e o fechamento de negócios desses profissionais. Para saber mais sobre a Luckro ou se cadastrar na plataforma, acesse o site oficial ([www.luckro.com](http://www.luckro.com)) ou baixe o aplicativo na Apple Store ou Google Play. A startup também oferece suporte pelo Whatsapp: (11) 9-9997-7352.