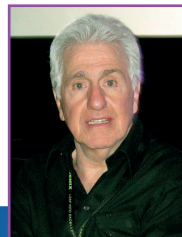


Global What's Up?

O que os outros estão fazendo
O que acontece no nosso mundo

Por Antonio Carlos Ascar

e-mail: aascar@uol.com.br
www.ascarassociados.com.br



Benchmarking – Índices americanos de eficiência

Veja como evoluíram alguns índices de eficiência americanos nos últimos cinco anos. Observe que a venda média das lojas tem crescido, e com ela o tamanho das áreas de venda voltou a crescer, bem como o número de check-outs.



	2015	2012	2010
Área de vendas (m ²)	3.060	3.000	3.070
Número de check-outs	10,5	9,9	9,6
Venda média mensal (US\$ mil)			
Por loja	1.423	1.355	1.297
Por metro quadrado	397	428	408
Por check-out	31,28	31,59	31,33

E-commerce



O que os espanhóis compram pela internet?

- 43%** das vendas pela internet são para passagens diversas
- 39,2%** das vendas são de vestuário e artigos esportivos
- 37,4%** são de turismo e hotéis
- 36,7%** são para espetáculos, teatro e cinema
- 15%** são livros e revistas
- 14,5%** são gastos em supermercados e afins
- 13,4%** são gastos em eletrônicos

Estes são os mais significativos produtos procurados.



O pior cego é aquele que não quer ver

Em 1647, em Nimes, França, na universidade local, o doutor Vicent de Paul D'Argent fez o primeiro transplante de córnea num aldeão de nome Angel. Foi um sucesso da medicina da época, menos para Angel, que assim que passou a enxergar ficou horrorizado com o

mundo que via. Disse que o mundo que ele imaginava era muito melhor. Pediu ao cirurgião que arrancasse os seus olhos. O caso foi acabar no tribunal de Paris e no Vaticano. Angel ganhou a causa e entrou para a história como o cego que não quis ver.

Frases a ponderar

"Neste Brasil de hoje os fatos não valem nada, só valem as versões, as manipulações" Arnaldo Jabor

Tendências mundiais

Um grupo de 28 jornalistas de 28 países (incluindo um representante de *SuperHiper*) se reuniu na França, no que chamam de World Tour Sial, para selecionar os principais caminhos futuros do consumo alimentar e do sistema de distribuição. As três principais tendências do consumo foram acordadas como:

- 1 Saúde** – busca por alimentos saudáveis, produtos frescos e preocupação com a sua procedência.
- 2 Compra inteligente** – além de procurarem conveniência e rapidez, querem também produtos de qualidade.
- 3 Produtos inovadores** – vendam produtos novos, capazes de atrair a nova geração chamada de "millennial".



Você sabia que...

... Amigos vêm e vão. Inimigos se acumulam.