

PÓS NRF - 2025 GAME CHANGER

No Varejo brasileiro de 2025, você só vence se tiver SORTE!

MICHEL TAUIL
BLUEMAN 



SOBRE A NRF

NRF desde 1911.
Só não teve em 2021..
Ela existia até mesmo durante a
1a e 2a guerra!

A Cadeira do CEO (Dono do negócio)
que por vezes é
SOLITÁRIA
tende a ser cada vez mais
SOLIDÁRIA

Que possamos debater em
conjunto o futuro...



NFR BIG SHOW

O NRF Big Show acontece anualmente, geralmente em janeiro, em Nova York, e é conhecido como o maior evento de varejo do mundo.

Público: 40.000 Pessoas
Mais de 450 palestras
Maior público é o Brasileiro!

Muitos dos painéis são patrocinados! Atenção ao filtrar seu olhar para aquilo que está por trás das cortinas..



IMPORTÂNCIA DO EVENTO

Networking efetivo

Nem tudo é para agora
(no Brasil) mas não
seja pego de
surpresa...



CURIOSIDADES SOBRE A NRF

Principais painéis foram de mulheres, líderes e 40+ !

Fim de uma agenda WOKE

Varejo americano está aprendendo a lidar com inflação. Algo que sequer existia em sua economia.





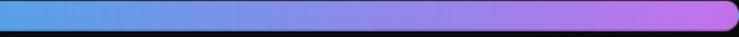
DIVERSIDADE DE PARTICIPANTES

Nem tudo o que acontece na NRF chegará ao varejo, mas tudo o que existe no varejo, em algum momento, passou pela NRF.

O que está mudando não é só o comportamento do consumidor, mas também o comportamento do **EMPREENDEDOR**.

A cultura da digitalização não é estática. Faz parte da contratação e capacitação de um time focado nessa evolução digital.



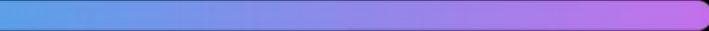


Por isso, há um trabalho essencial de **curadoria**. Assim como um **tradutor profissional**, minha missão é captar as principais tendências, interpretar seu contexto e traduzir o que realmente faz sentido para o **varejo brasileiro**.



CHEAT IN.... CHEAT OUT !

Não adianta falar de multiagentes com inteligência artificial e machine learning se, na base, a vendedora ainda diz que o cliente não quer deixar o telefone na ficha de cadastro...



Inteligência Artificial (IA) e o Impacto no Varejo



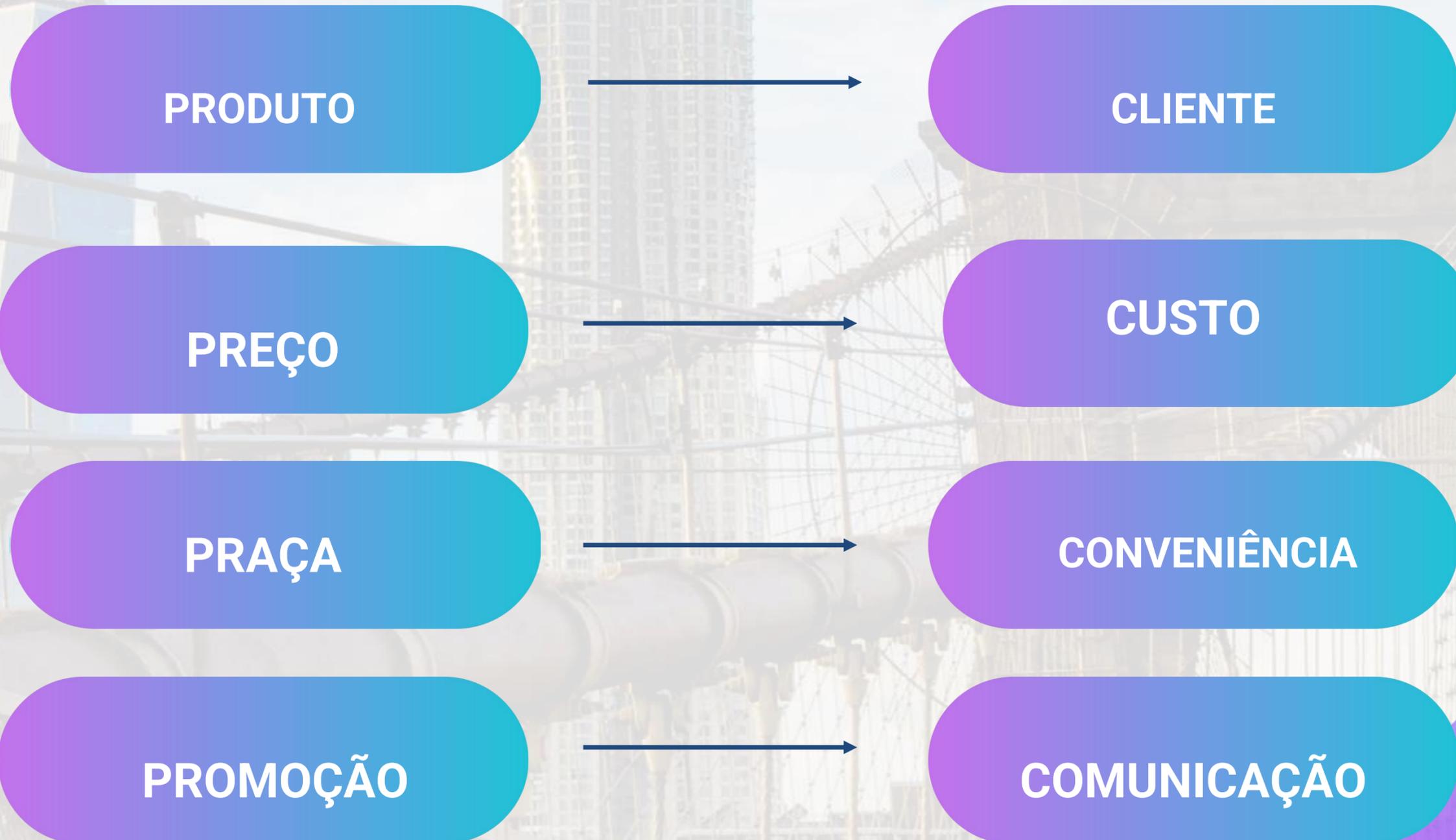
93% das empresas nos EUA já utilizam IA generativa para aprimorar processos e melhorar a experiência do cliente.

Apesar do forte foco em tecnologia, a grande mensagem deste evento foi sobre **PESSOAS, TIMES e CULTURA.**

90% das empresas não estão totalmente preparadas para a IA em larga escala na operação.

OS 4 P'S MUDARAM PARA 4 C'S

Philip Kotler, o pai do marketing moderno, exemplifica isso da seguinte forma:





Em tempos de Tigrinho e Bet's, uma coisa ficou muito clara para mim:



Sorte é o encontro da preparação com a oportunidade.
(Filósofo Sêneca, -4 a.C.)



A S.O.R.T.E que precisamos no varejo atual:

- S** SORTIMENTO
- O** OPERAÇÃO
- R** RESPEITO
- T** TECNOLOGIA
- E** ENTRETERIMENTO



SORTIMENTO

•Em um cenário de transformação constante da indústria, onde a SHEIN mantém apenas 20% dos produtos em estoque e produz o restante sob demanda, tudo muda o tempo todo. Diante disso, a pressão da indústria por prazos mais longos e o desafio do lead time de produção versus o recebimento dos valores exigem uma análise ainda mais profissional de giro e sortimento. Afinal, um varejo não quebra por não vender – ele quebra por problemas de fluxo de caixa e estoque.



01

PRODUTO

Produto certo, no lugar certo, na hora certa – a chave para eficiência no varejo.

02

IA

IA e análise de dados para otimizar estoques e prever demandas com precisão.

03

OMNICHANNEL

Omnichannel como diferencial: integração perfeita entre lojas físicas e digitais.

04

TEMPO

Tempo como fator decisivo, especialmente no e-commerce, onde rapidez define a escolha do cliente.



Operação



01

Noção exata de D.R.E. , fluxo de caixa, margem de contribuição

02

Contratar, reter e motivar os colaboradores certos.

03

Investir no fator humano, capacitando e treinando constantemente.



Respeito



01

Gerir múltiplas gerações e suas diferenças entre o físico e o digital.

02

Lidar com polarizações (política, religião, diversidade) e ansiedade social.

03

**Questões Emocionais.
Tando da sua equipe quanto ao cliente (Vendedor Psicólogo)**

04

Equipe viciada em apostas esportivas e cassino online!



Tecnologia



01

Não existe gestor de negócios que não entenda de tecnologia...

Nem gestor de tecnologia que não entenda de negócios.

02

Não seja o mais rápido.

Seja o mais constante.

03

Comece pelo básico (Chat GPT)

E force sua equipe a cadastrar!

Dados são o novo petróleo.

04

Digital Twin e automação como tendências essenciais.



ENTRETENIMENTO DO CLIENTE



01

Reforma do PDV !

**Loja como fogueira:
Atrair, aquecer e reter.**

02

LiveShop

TikTok Shop

Influenciadoras (MICRO)

03

**Storytelling de verdade para criar
conexões genuínas com o público.**

Atenção à economia PRATEADA:

04

**consumidores 50+, que detém 40%
da renda familiar no Brasil, ávidos
por consumo e por serem
enxergados**



A TRANSFORMAÇÃO

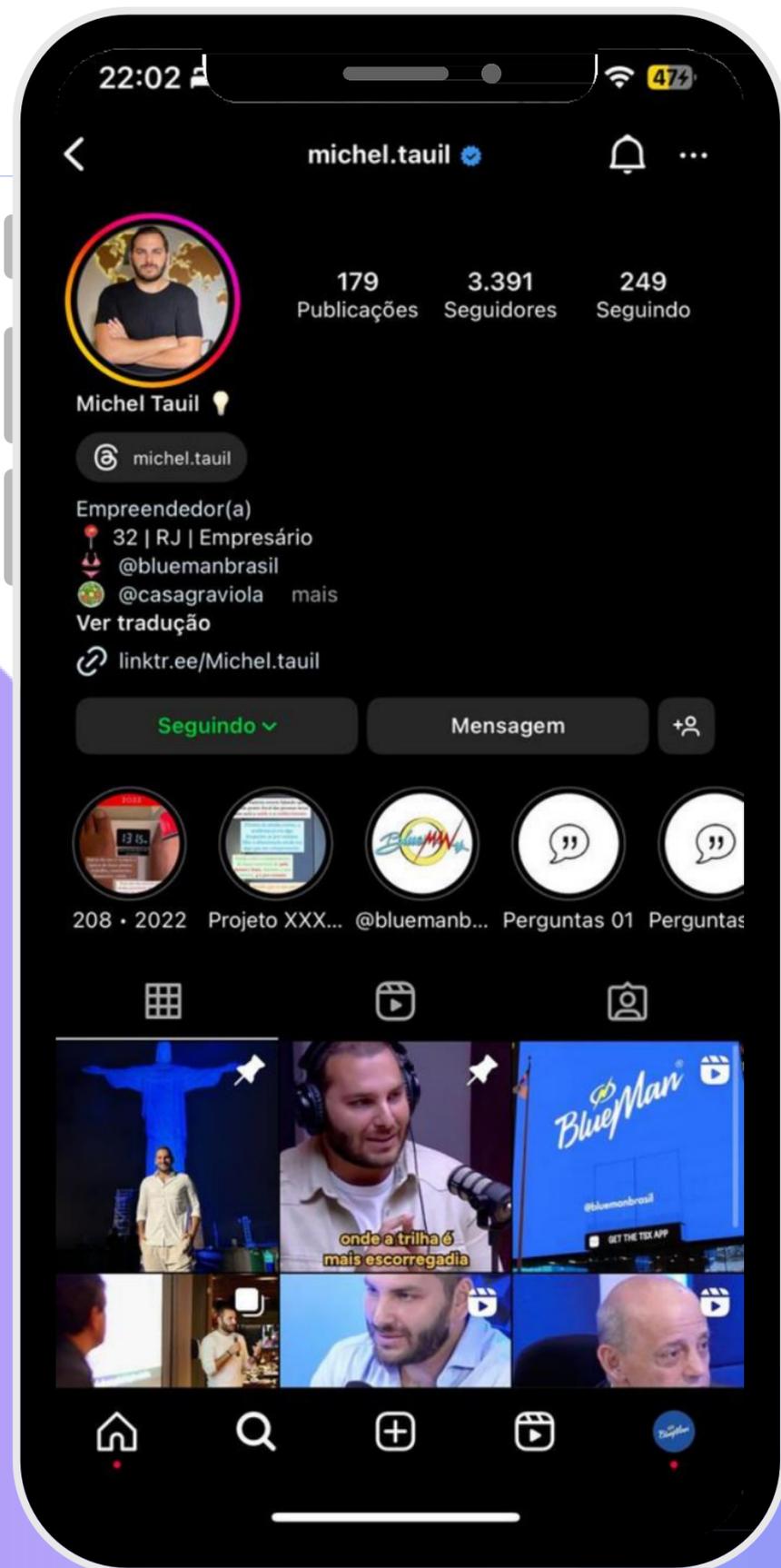
- O varejo está passando por uma revolução impulsionada por tecnologia e comportamento do consumidor.
- Empresas que se adaptam rapidamente e investem na experiência do cliente terão vantagem competitiva.
- Pessoas + Processos + Tecnologia



O SEU SUCESSO SÓ DEPENDE DE VOCÊ...

E DE MUITA S.O.R.T.E!





DÚVIDAS, SUGESTÕES OU SE QUISER BATER UM PAPO...

ESCANEIE O QR CODE
@MICHEL.TAUIL



**MUITO
OBRIGADO!**