

Case: Lebes Express - Novo Modelo de Negócios

Categoria: Varejo

Contexto (1000 caracteres)

Dando continuidade ao processo de expansão, a rede de varejo Lojas Lebes lança seu novo modelo de negócio: a Lebes Express. Com formato de loja compacta, até 50m² de área de venda, a Lebes Express tem como objetivo principal levar a rede de varejo para regiões onde ainda não está inserida. Com foco em cidades com população entre seis mil e sessenta mil habitantes, a Lebes Express já abriu as portas em Cerro Grande do Sul e Cristal. As lojas oferecem aos clientes produtos de telefonia, eletroportáteis, artigos sazonais e empréstimo pessoal com dinheiro na hora. Os demais produtos do mix estão disponíveis através do site, tendo ponto de acesso dentro da loja. Além de comprar o que quiser, receber onde estiver e pagar como puder, na Lebes Express conectamos o cliente a nossa loja virtual, na nossa loja física.

Problema (1000 caracteres)

Um dos nossos diferenciais estratégicos é estar presente. Isso significa ter capilaridade e ser a melhor loja da cidade onde atuamos, presente na memória e na vida dos clientes. Mas como estar presente em mais de 50 municípios com agilidade, inovação e otimização de recursos financeiros? Respondendo a essa pergunta nasceu um novo conceito, um modelo de negócio que impulsiona e acelera a expansão da empresa. O projeto Lebes Express leva a marca para regiões em que não estamos inseridos e cidades que carecem de um local para realizar suas compras. Lugares com potencial de consumo e muitos sonhos a serem realizados.

Este modelo de loja reforça e entrega o nosso propósito de facilitar o acesso das pessoas aos seus sonhos, com investimento significativamente inferior ao de outros modelos de negócios e com o prazo médio de retorno menor.

Com mix completo através do catálogo digital, atendimento próximo e humano, a Lebes Express leva no seu DNA a mesma confiabilidade e o jeito Lebes de ser.

Solução (1500 caracteres)

Lebes Express é um modelo de loja compacto, com logística *just-in-time* e sortimento de mix de produtos, atuando também com vendas pelo site da rede. Este modelo é desenvolvido com base em quatro pilares: ponto de venda, mix, pessoas e investimento. O primeiro pilar, o ponto de venda, tem como foco a disponibilidade de produtos, simplicidade e segurança, dando ao cliente conforto para realizar sua jornada de compra. Com o segundo pilar do projeto, mix de produtos, a loja disponibiliza telefonia, eletroportáteis, itens sazonais e empréstimo pessoal. No terceiro pilar, o foco são nas pessoas, com equipes enxutas, de até dois colaboradores. Buscamos o melhor vendedor da cidade para que ele desenvolva o sentimento de dono para com a loja. Por fim, o quarto e último pilar é voltado ao investimento, com foco em operacionalização de baixo custo para sua execução. A empresa segue algumas premissas para a cidade receber uma loja neste conceito: não haver uma loja padrão da rede na cidade e baixo número de grandes players do mercado. Além disso, a loja conta com projeto elaborado de forma que fique econômico e possa ser replicado facilmente, com vitrine ampla que permite a visualização dos produtos. Possui a comunicação visual e materiais de ponto de venda de loja padrão, acolhendo o cliente em uma loja Lebes. A Lebes Express vai chegar a 7 municípios em 2020 e a mais de 30 cidades em 2021.

Resultado (1000 caracteres)

Este modelo de loja, inaugurado em 2020, teve seu primeiro mês completo de operação em outubro com o resultado de 55% acima do objetivo proposto. A participação do catálogo digital é o dobro que uma loja convencional, fator que proporciona um aumento orgânico do ticket médio. A venda de serviços agregados, como seguros e empréstimo pessoal, tem uma relevância muito forte nestas lojas, que culminam com o aumento da rentabilidade das unidades. Dado ao menor nível de concorrência frente aos tradicionais players do segmento, as margens das Express são maiores que a média da companhia.

Resumo (500 caracteres)

Projetada de forma compacta, a Lebes Express tem como objetivo principal ampliar a rede em regiões onde ainda não estamos. As lojas oferecem aos clientes produtos de telefonia, eletroportáteis, artigos sazonais e empréstimo pessoal, além do mix completo disponível através do catálogo digital. As primeiras lojas Lebes Express foram inauguradas nas cidades de Cerro Grande do Sul e Cristal em setembro, atingindo 55% acima da meta proposta, dando indícios de que este modelo de loja já é um sucesso.

Imagens

Cerro Grande

