



Já pensou como deixar seu funcionário motivado em sua loja?

Abaixo algumas dicas que se mostraram eficientes em grandes redes:

1. Defina um setor bem específico e focado para o funcionário e suas atribuições. Por exemplo, coloque um funcionário para cuidar da área de papelaria da loja. Cobre uma exposição bonita, o aviso de falta de produtos ou da necessidade de fazer promoção de itens de venda baixa. Dê notas e faça relatório para o setor dele e crie uma competição entre os setores.
2. Envolver o funcionário nas compras e decisões sobre o setor. Discuta com ele sobre promoções e exposições diferenciadas como ilhas, pontas de gôndola, etc.
3. Troque os funcionários entre setores regularmente, pois com o tempo eles podem se entediar dos mesmos produtos ou criar vícios de exposição. “Tive funcionário que não gostava de expor papeis, então jogava em qualquer canto ou nem fazia reposição” Frases como essa pode ser evitada com a troca de setor e um desafio novo: “Tu está assumindo o setor do fulano, quero ver se tu consegue uma nota melhor que a dele”
4. Busque treinamentos para eles e trate eles como colaboradores que podem ter crescimento na empresa. Se possível faça um escalonamento de cargos visível a todos.
5. Institua gratificações por bom trabalhos, seja em vantagens, dinheiro ou benefícios. Se tudo ficar igual para o bom ou para o mal funcionário, porque me dedicaria tanto?
6. Faça reuniões esporádicas com os funcionários. Aprenda a ouvir, sugira melhorias. Veja as dificuldades de cada um. Se necessário estude individualmente caso a caso.
7. Espalhe e mantenha o bom humor dentro da loja. Um bom ambiente faz toda a diferença. Comece por você. Entre na loja cumprimentando a todos com satisfação e alegria.
8. Por fim, tenha cuidados com os seus funcionários. Mostre que se interessa por eles. Isso é fundamental para que ele se interesse por você