

Uma das categorias  
**MAIS LUCRATIVAS DO**  
**VAREJO**, mas que exige  
precisão para performar





## O CENÁRIO

O setor de higiene pessoal e beleza segue como um dos mais resilientes do varejo brasileiro. Em 2025, registrou **CRESCIMENTO DE 4,5%**, mantendo relevância mesmo em cenários econômicos mais desafiadores.

Dentro das lojas, essa categoria pode representar entre 10% e 12% do faturamento, chegando a até **20% DO LUCRO** total, impulsionada por margens mais altas.

*Mas esse potencial vem acompanhado de um desafio crescente: a complexidade do sortimento.*

## E o que isso significa?

A quantidade de SKUs aumenta constantemente, com novos lançamentos, variações e linhas específicas **disputando espaço na gôndola**. Ao mesmo tempo, o consumidor está mais sensível a preço e mais exigente na escolha.

O resultado é um ambiente onde ter o produto não é suficiente, é preciso ter o produto certo, no lugar certo, com visibilidade e preço competitivo.



## Sem dados claros de execução, o que acontece é:



Produtos com alto potencial ficando sem exposição adequada



Itens com baixo giro ocupando espaço estratégico



Falta de equilíbrio entre profundidade e amplitude de mix



Estoque parado que compromete o giro por m<sup>2</sup>

# É aqui que entra a importância de inteligência no PDV

Com o AKT PDV, a indústria e o varejo conseguem enxergar exatamente o que está acontecendo na ponta: quais produtos estão performando, quais estão travados, onde há excesso ou falta, e como ajustar rapidamente a execução.

## **NÃO SE TRATA APENAS DE TER MAIS PRODUTOS.**

Trata-se de garantir que cada centímetro de gôndola esteja trabalhando a favor da venda.

Quer transformar seu mix em resultado real no PDV?

**Fale com a nossa equipe e conheça o AKT PDV!**



