

O Grupo Koch



GRUPO KOCH S.A.



Fundada em 1994
27 lojas + 1



Fundada em 2016
63 lojas + 1

O início... 1980





**PRIMEIRA
LOJA *1994***



GRUPO KOCH



Super Koch – Camboriú,
SC



**PRIMEIRA
LOJA 2016**



Komprão – Tijucas
Tijucas, SC



SANTA CATARINA

92

Lojas
até o final
de 2025

39

Cidades
até o final
de 2025

02

Centros
Distribuição



65.000 M²
DE ARMAZENAGEM
~400 Caminhões por dia
+ de 200.000 clientes/dia



O grupo em números

5 acionistas

28 Lojas



64 Lojas



Totalizando 92 Lojas

2 Centros de Distribuição

1 Fundo de Investimento - FIDC

1 Fundo de Investimento - FII

12.500 Colaboradores diretos



EM 2020 ASSUMIMOS
A LIDERENÇA EM
SANTA CATARINA

SUPER Nº 1 SANTA CATARINA 10° DO BRASIL

EM 2020 ASSUMIMOS
A LIDERENÇA EM
SANTA CATARINA





Acionistas



Presidente do Conselho
de Administração

Antônio Koch



CEO Grupo Koch

José Koch



Diretor Geral

Alexandre Quadros



Diretor
de RH

Antônio Koch



Diretor
Financeiro

Ednei Rengel



Diretor
de Logística

Paulo Araujo



Diretor
Comercial

Tiago Silva



Diretor Oper.
Varejo

Marcos Koch



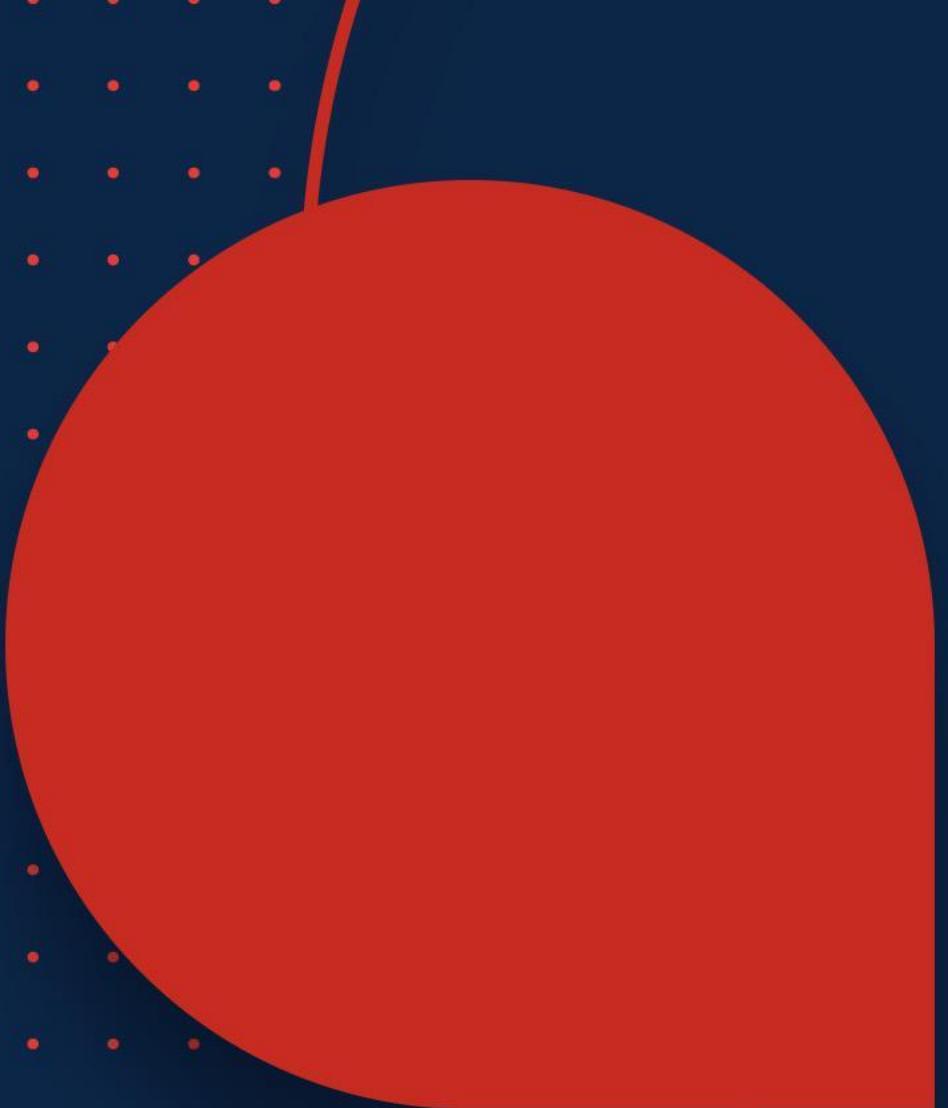
Diretor Oper.
Atacado

Nélvio Hoch



Diretor de
Expansão

Albano Koch

A large, solid red circle is positioned on the left side of the slide, partially overlapping a dark blue background. It has a thin black outline and a small black dot at the top center. A thin red curved line starts from the bottom right edge of the circle and sweeps across the bottom of the slide.

Reunião ACATE Sede Grupo Koch Out/25

Time Koch



JOSÉ FOREST

Gerente de TI



DANIEL SILVA

Techlead –
Líder de desenvolvimento TI



MARCELO RAMON

Coordenador de TI



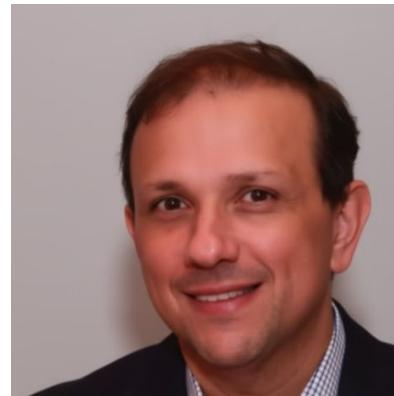
RODRIGO PESSOA

Gerente de inteligência comercial e
pricing



DANIEL LUNEZ

Gerente de processo



ALEXANDRE SILVEIRA

Gerente de prevenção e perdas



JEFERSON HARTER

Gerente de e-commerce

Nossas necessidades...

- Agilidade de obter informações sobre produtos/categorias nas lojas;
 - Controle das tarefas/demandas entre áreas;
 - Auditoria de planogramas;
 - Controle de carrinhos de compra;
 - Workflow de cadastro de produtos e fornecedores;
 - Controle da produtividade dos Promotores de venda e reposidores;
 - Gestão das integrações e recursos de TI;
 - Gestão da operação de separação do e-commerce;
 - Workflow de Compras não-revenda;
 - Chatbot's para respostas e atividades automáticas.
- • • • • • •
• • • • • • •
• • • • • • •

AGENTE PARA RESPONDER DÚVIDAS SOBRE PRODUTOS/CATEGORIAS EM LOJA

CONTEXTO

Um dos maiores desafios do varejo alimentar é manter os produtos na Gôndola certa, na prateleira certa, na quantidade certa e com o preço correto.

Como garantir isso para 15.000 itens diferentes em todas as lojas?

PROBLEMA

Atualmente não existe uma maneira automática que emita alertas sobre produtos que não estão abastecidos na gôndola ou que estejam com preço errado ou com a quantidade errada.

Trabalhamos com coletores de dados que nos fornecerem informações pré-definidas dos produtos como média de vendas, cobertura de estoque, preço de venda normal, preço promocional, última entrada, última venda, etc... Mas nem todas as informações estão disponíveis no coletor além do que disponibilizar coletores para todo o time de loja exigiria um investimento muito alto

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Termos uma IA que possa ser acessada porque qualquer aparelho de telefone/tablet que possa responder todas as informações sobre os produtos em tempo real.

Exemplos:

- Qual o preço de venda vigente no PDV?
- Qual a data e quantidade da última venda?
- Quais produtos da categoria X venderam menos que a média e que tinham estoque disponível para vender a média?
- Quais produtos possuem estoque e estão sem vender há mais de uma semana?
- Quais produtos estão sem estoque e sem previsão de recebimento?

Essa solução daria muita agilidade e eficiência para o chão de loja podendo ser expandida sua utilização para outras áreas da empresa.

IA PARA AUDITAR O PLANOGRAMA

CONTEXTO

Todos os produtos de todas as lojas são planogramados, ou seja, em um software cadastramos todos os produtos em seus endereços na loja definido o corredor, o módulo, a prateleira, a quantidade de frentes e a profundidade.

PROBLEMA

Um desafio gigantesco é conseguir auditar de forma ágil a execução do planograma. Atualmente este é um processo muito lento, que envolve muitas pessoas e por ser lento não conseguimos priorizar quais setores da loja estão mais em desacordo com o que foi planejado.

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Terímos um software que, uma vez executado o planograma exatamente com o que foi planejado, o sistema guardaria uma fotografia do módulo como referência para poder comparar com uma nova fotografia a qualquer momento apontando automaticamente os produtos que estão expostos de forma errada ou os faltantes. Isso daria muita agilidade e produtividade na auditoria dos planogramas melhorando a produtividade e as vendas.

WORKFLOW DE CONTROLE DE DEMANDAS ENTRE ÁREAS

CONTEXTO

Um dos maiores desafios de uma grande empresa é a **COMUNICAÇÃO**. Muitas são as áreas que interagem e necessitam de controle sobre todas as tarefas que são constantemente demandadas entre as áreas.

Uma empresa, quando grande, tem muitas dificuldades de controlar as tarefas do time e, dessa maneira, são poucas as informações necessárias para dimensionar o tempo de resposta dos times bem como a quantidade de pessoas ideias para cumprir as tarefas do dia a dia com eficiência.

PROBLEMA

Atualmente inúmeras reuniões e interações ocorrem entre diversas áreas da empresa e, tanto as tarefas definidas em reunião quanto as demandas pontuais que surgem todo o tempo, não são registradas numa única ferramenta para que possa haver gestão sobre isso. Atualmente não temos como mensurar o quanto cada área é demandada nem como saber a real quantidade necessária de pessoas em cada área.

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Termos uma ferramenta de Workflow para controle de tarefas e demandas entre áreas.

Exemplos:

- Time Comercial precisa que o time de Prevenção efetua uma contagem de estoque de todos os produtos do Fornecedor X;
- Gerente de Loja solicita para o comprador da categoria X um desconto no preço de venda de determinado produto por excesso de estoque;
- Time de Trade solicita para as lojas 1, 2 e 3 mandarem uma foto do ponto extra do produto X.

Todas as demandas seriam registradas no sistema que alerta a parte demandada e avisa ao emissor da tarefa os status de:

- não lido;
- Lido;
- Respondido; e
- concluído.

Tendo também a possibilidades de relatórios de pendências por área/gestor/loja, etc...

CADASTRO DE PRODUTOS E FORNECEDORES

CONTEXTO

A **automação do cadastro** é um pilar estratégico e fundamental para a eficiência de qualquer rede de varejo.

A gestão manual de cadastros — seja de produtos, fornecedores ou clientes — representa, hoje, um dos principais gargalos operacionais do setor.

Na prática, a falta de automação leva a problemas de alto impacto:

Erros Humanos: Falhas de digitação que geram inconsistências de preço na gôndola e problemas na gestão de estoque.

Atraso Operacional: A demora para novos produtos serem disponibilizados para venda, impactando o *tempo* e a capacidade de reação às demandas do mercado.

Riscos Fiscais: Inconsistências críticas em dados como NCM e alíquotas, que geram multas e retrabalho.

PROBLEMA

Atualmente o nosso fluxo está voltado a produtos de revendas por unidade (EAN), e tudo o que foge desse padrão ainda é feito de forma manual e com gargalos operacionais.

Gargalos Manuais:

Cadastro de fornecedores: Falta fluxo de cadastro para Fornecedores e pessoas jurídicas, com validações de métricas importantes como prazos de pagamento, acordos logísticos e comercias etc.

Produtos de não revenda: São artigos voltados para uso e loja, como produtos de limpeza, ínfimos de receitas para produção, como matéria prima de padaria e materiais utilizados em obras e manutenções.

Produtos Pesáveis: todo produto de revenda que não possui EAN e são comercializado por peso variável exemplo categorias de açougue, hortifruti e padaria.

Integração entre sistemas: O cadastro precisa ter integração com múltiplos sistemas, com de pricing (Sales Sense) para governança de margens, sensibilidade e parâmetros de preços para produtos, Consinco que é o ERP sendo a espinha dorsal para o cadastro, Sierge que é o sistema de obras, receita federal e plataforma de ecommerce.

Ativação e inativação de produtos: Atualmente esse fluxo é manual e depende do usuário fazer toda manutenção de forma manual.

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Ter uma sistema de cadastro unificado com base em um Workflow com fluxos parametrizáveis tipo de produto, criando prazos para aprovação das áreas e envio das informações por push para os usuários.

Um portal para acesso de indicação de cadastro por parte dos fornecedores mas com controle do time de cadastro.

Com alçadas de aprovações por diferentes áreas e possibilidade de voltar etapas dentro dos fluxos caso ocorra a intervenção negativa de uma área.

Integração com os diversos sistemas que atendem outras áreas.

Relatórios de controle de etapas, tempo de atuação de cada área e eficiência do processo de cadastro.

Controle, alteração e revisão do cadastro: possibilidade de acessar sempre o cadastro do produto de forma unificadas onde o sistema lê o status atual dos produtos em todos os sistemas (volta das informações) e permite a manutenção unificada pelo usuário e ou solicitação de alteração de usuários que não são da área de cadastro, mas pode solicitar ajustes via sistema mediante alçadas de aprovação.

CONTROLE DO PROMOTOR – GESTÃO DA AGENDA

CONTEXTO

The screenshot shows a mobile application interface for managing promoter evaluations. At the top, it displays the title 'Avaliação de promotor' and the count '151 tarefas / 141 fornecedores'. Below this, there are four summary metrics: 'Agendada' (85), 'Pendente' (13), 'Concluído' (53), and 'Ligações' (14). A search bar labeled 'Digite o nome da tarefa' is present. The main list contains seven entries, each representing a scheduled visit:

- BERTOZZO & CIA LTDA #1480691 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado
- BIGUA ALIM E IND COM LTDA #1480693 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado
- BLUE ALIMENTOS LTDA #1480694 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado
- BR SPICES IND E COM DE ALIMENTOS #1480696 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado
- BRASILUX IND E COM IMPORT EXPORT LTDA #1480697 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado
- BRF #1480698 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

Diariamente a loja recebe entre 100 e 150 visitas de promotores. Há um colaborador dedicado exclusivamente a acompanhar e avaliar cada uma dessas visitas, garantindo que todas ocorram conforme a qualidade esperada. Esse acompanhamento é essencial para manter a qualidade das execuções e a visibilidade das ações realizadas pelos promotores.

PROBLEMA

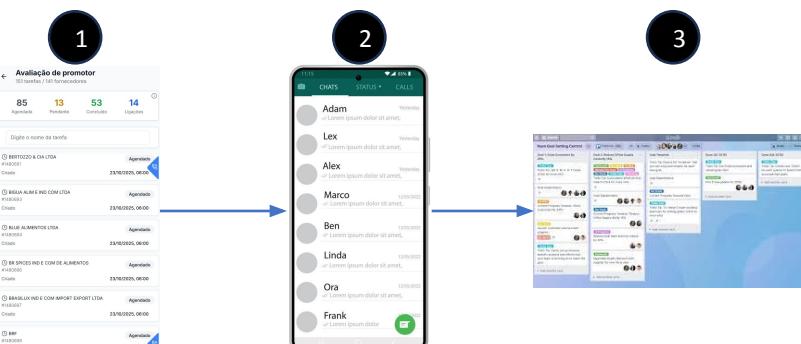
Durante o dia é necessário entrar em contato telefônico com os supervisores dos promotores que ainda não compareceram à loja, confirmando o cumprimento das visitas programadas.

Esse processo é manual, exige tempo considerável da equipe e gera impacto na produtividade, uma vez que o colaborador precisa realizar um grande volume de ligações diariamente, impactando diretamente na avaliação e acompanhamentos dos promotores que já estão em loja.

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Proposta de Sistema Automático

1. O sistema deve verificar automaticamente a agenda de visitas e, quando identificar promotores pendentes, enviar uma mensagem via WhatsApp ou realizar uma ligação para o supervisor responsável.
2. A resposta do supervisor deve ser registrada em uma base de dados acessível, permitindo o acompanhamento histórico das interações.
3. O sistema deve gerar um dashboard interativo, com indicadores como:
 - Quantidade de ligações por loja e por fornecedor;
 - Chamadas com resposta e sem resposta;
 - Filtro por período de análise.
4. Deve ser possível configurar o período e a quantidade máxima de ligações diárias, conforme a necessidade operacional.
5. Em cada novo período definido, o sistema deve verificar novamente os promotores agendados e reenviar a mensagem caso o promotor ainda não tenha comparecido à loja, mesmo que já tenha sido notificado anteriormente.



CONTROLE DO PROMOTOR – JORNADA DO PROMOTOR

CONTEXTO

← Avaliação de promotor
151 tarefas / 141 fornecedores

Agendada	Pendente	Concluído	Ligações
85	13	53	14

Digite o nome da tarefa

BERTOZZO & CIA LTDA #1480691 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

BIGUA ALIM E IND COM LTDA #1480693 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

BLUE ALIMENTOS LTDA #1480694 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

BR SPICES IND E COM DE ALIMENTOS #1480696 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

BRASILUX IND E COM IMPORT EXPORT LTDA #1480697 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

BRF #1480698 Criado 23/10/2025, 06:00 Agendado

Diariamente a loja recebe entre 100 e 150 visitas de promotores. Há um colaborador dedicado exclusivamente a acompanhar e avaliar cada uma dessas visitas, garantindo que todas ocorram conforme a qualidade esperada. Esse acompanhamento é essencial para manter a qualidade das execuções e a visibilidade das ações realizadas pelos promotores.

PROBLEMA

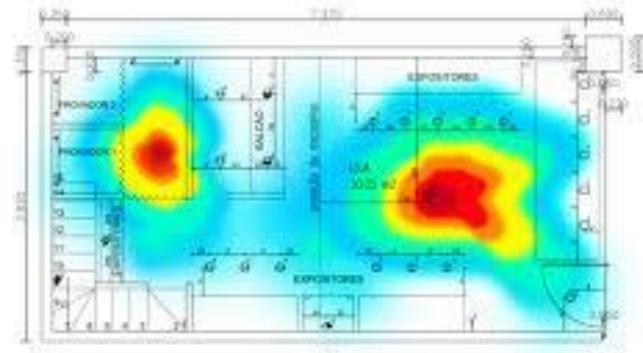
Atualmente, não temos visibilidade sobre como o promotor executa seu trabalho dentro da loja. Em determinados momentos, chegamos a ter entre 30 e 40 promotores atuando simultaneamente, o que torna difícil acompanhar se cada um percorreu todos os corredores, visitou o depósito e cumpriu integralmente suas atividades planejadas.

O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Ter um sistema que faça o reconhecimento facial do promotor e nos gere um mapa de calor do promotor dentro da loja.



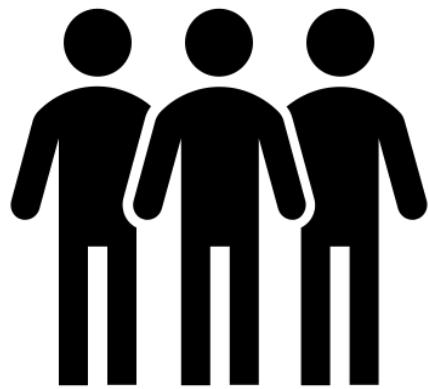
No mapa de calor deve ser possível filtrar por dia e se possível tempo por corredor e o tempo total do promotor dentro da loja.



CONTROLE DO REPOSITOR – JORNADA DO REPOSITOR

CONTEXTO

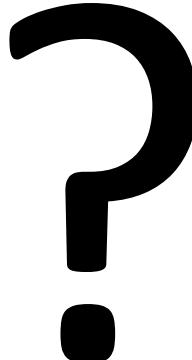
Atualmente cada loja tem uma quantidade de repositores para fazer todo o abastecimento de mercadoria. Cada repositor tem seu corredor/ área responsável que deve garantir toda a especificação e abastecimento



PROBLEMA

Atualmente, não temos visibilidade sobre como o nosso repositor executa seu trabalho dentro da loja. Não conseguimos ter precisão de quanto tempo cada repositor atuou dentro do seu corredor e quanto tempo ficou dentro do depósito por exemplo. Não temos a visibilidade quais corredores ficaram descobertos ou com pouca atuação durante o dia.

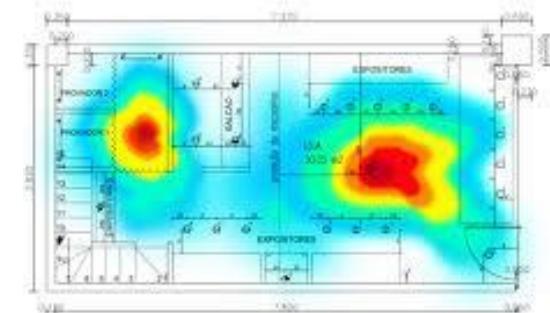
Não temos visibilidade de quais corredores não foram abastecidos ou com baixa atuação no período



O QUE PENSAMOS COMO SOLUÇÃO

Ter um sistema que faça o reconhecimento facial do repositor e nos gere um mapa de calor do repositor dentro da loja.

Desejamos visualizar um mapa de calor individual por repositor, bem como o mapa consolidado, para identificar as áreas onde há maior concentração de tempo de trabalho. O mapa deve permitir a aplicação de filtros por período, possibilitando análises comparativas e acompanhamento da produtividade ao longo do tempo.



Gestão de recursos de T.I

Problema a ser resolvido

Registrar e relacionar recursos de T.I, sejam eles servidores, integrações internas, externas ou API's. Ao realizar manutenção e adição de recursos, alertas devem ser exibidos com os relacionamentos existentes.

Exemplo 1

Autenticação por API TOTVS

Servidor 172.xx.xx.xx

Rota: apitotvs.superkochxxxxxxxx

Integração OnWay

Rota de autenticação: (Autenticação por API TOTVS) - Recurso relacionado

Rota de produto: apionway.superkochxxxxxxxx

Integração Osuper

Rota de autenticação: (Autenticação por API TOTVS) – Recurso relacionado

Rota de produto: apiosuoer.superkochxxxxxxxx

Se for necessário dar manutenção na autenticação TOTVS, seremos alertados da existência de dois ou mais recursos relacionados

Exemplo 2

Criação de nova dinâmica de preços:

Integrações externas relacionadas a alteração de preço:

Clube K

Smarket

Sales Sense

ERP TOTVS – Promoção

ERP TOTVS – Produtos promocionais

ERP TOTVS – Alteração de preço base

Antes de iniciar a criação de uma nova dinâmica, será possível pesquisar quais existem e quais suas origens.



E-commerce

Otimizar a Operação do E-commerce

Objetivo:

Otimizar a capacidade operacional do time de separação de mercadorias e-commerce, gerando aumento de produtividade e escala de faturamento

Entradas (dados disponíveis):

- Escala de trabalho da equipe de separação
- Média de itens separados por colaborador/hora
- Pedidos recebidos
- Quantidade de itens por pedido recebido
- Horário das janela de entrega
- Horário da separação x horário da janela de entrega

Saídas (resultados esperados):

- Capacidade de separação por hora, dia e por janela de entrega (em quantidade de itens)
- Sugestão de ajuste de escala de trabalho da equipe de separação
- Sugestão de aumento ou redução de quadro de separadores, conforme demanda
- Análise de produtividade geral e por colaborador

SISTEMA DE COMPRAS

O que queremos resolver?

- Falta de padronização:** Cada área ou unidade compra de um jeito, usa formulários diferentes, planilhas próprias ou e-mails.
- Falta de visibilidade e rastreabilidade:** Dificuldade de saber o status de cada compra — o que foi pedido, aprovado, entregue ou faturado.
- Compras fora de política / sem controle orçamentário:** Gastos não planejados, compras emergenciais, ou fornecedores não homologados.
- Retrabalho e lentidão:** Mesmas informações digitadas várias vezes (no pedido, na cotação, na nota, no ERP).
- Falta de integração entre compras, fiscal e controladoria:** Dificuldade de validar notas, conferir pedidos e autorizar pagamentos.
- Dificuldade de análise e negociação com fornecedores:** Compras pulverizadas dificultam ganho de escala e negociação.
- Dependência de pessoas específicas:** Quando o processo é manual ou distribuído, só “quem faz” entende.



Oportunidade

- Um único fluxo de requisição, cotação, aprovação e pedido, com regras e formulários padronizados:** Menos erros, mais agilidade e previsibilidade no processo;
- Sistema centralizado com histórico e dashboards:** *Transparência total do ciclo de compra, com relatórios e indicadores (lead time, economia, SLAs etc);*
- Integração com orçamento, centros de custo e níveis de aprovação:** Controle de compliance e redução de custos;
- Automação e integração direta com ERP:** Agilidade e eliminação de erros manuais;
- Processo digital integrado do início ao fim (requisição → pedido → entrega → nota → pagamento):** Conciliação automatizada e redução de pendências fiscais, integrada ao sistema de Gestão de Despesas;
- Base de dados centralizada com histórico de preços, fornecedores e categorias:** Poder de compra ampliado e gestão estratégica de fornecedores;
- Workflow digital com papéis e responsabilidades claras:** Continuidade operacional e menor risco de gargalos.



Temos a oportunidade de criar um sistema parametrizável, tendo as etapas configuráveis de acordo com os vários fluxos, no entanto, respeitando uma estrutura única.
 Exemplos de opções:



- Aprovação parametrizada por valor de alcada;
- Orçamento permite mais de um registro com fornecedores distintos;
- Opção para um ambiente de Pregão para Fornecedores, opcional na parte orçamentária;

O que queremos resolver?



- Diminuir a Interação de pessoas com atividades que poderiam ser automatizadas, gerando maior disponibilidade para os profissionais atuarem em outras tarefas.
- Diminuição do índice de chamados para criação/ exclusão de usuários AD;
- Diminuição do índice de chamados para manutenção de perfís de usuários AD;
- Facilidade para usuário interno de lojas ou administrativo.
- Automatização de processos, como abertura de chamados e encaminhamento de tarefas;
- Coleta e análise de dados(documentos, banco de dados) para respostas de maneira dinâmica e rápida.

Oportunidade

Automatizar conversas e executar tarefas que normalmente dependeriam de uma pessoa, usando linguagem natural.

Atendimento ao cliente

- Responder dúvidas frequentes automaticamente (FAQ);
- Registrar ou consultar pedidos, reclamações e chamados;
- Encaminhar casos complexos para um atendente humano;
- Funcionar 24h por dia, reduzindo custos de suporte.

Exemplo: um chatbot no site de uma loja que responde sobre entrega, troca e status do pedido.

Automação de processos internos

- Abrir chamados ou aprovar solicitações via chat ou buscar informações de sistemas internos;
- Validar dados e gerar relatórios automáticos.

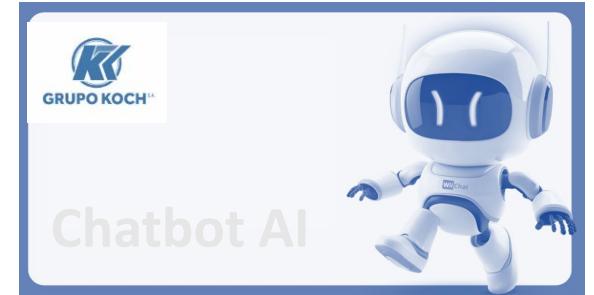
Exemplo: um colaborador digita “abrir chamado de suporte” no chatbot, e ele já cria o ticket no Softdesk.

Coleta e análise de dados

- Aplicar pesquisas com clientes ou funcionários;
- Extrair insights de conversas;
- Gerar métricas de satisfação ou desempenho.

Integrações inteligentes

- Interagir com planilhas, bancos de dados e sistemas corporativos;
- Criar ou interpretar documentos;
- Automatizar fluxos complexos sem intervenção humana.



Carrinhos de compras

Ação/dor – breve relato : criar um sistema de GPS para localização dos carrinhos de Compras - Grupo Koch.

Hoje temos muitos carrinhos que os clientes acabam saindo do perímetro da loja , indo com esses carrinhos até suas casas, andando pelas ruas . E infelizmente acabam deixando os carrinhos nas ruas próximas das lojas , dentro de prédios / condomínios e até em ruas a quilômetros de distancias.

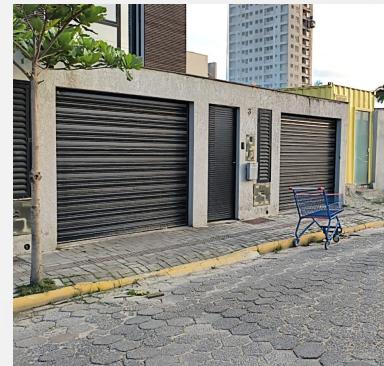
Também temos uma equipe que roda os bairros de carros com carretinha , para buscar esses carrinho, que os clientes abandonam. (Muitas vezes sem êxito, pois rodam bairros e ruas aleatórias na região da loja, e quando estão dentro dos prédios/condomínio e até em residências, acabam não sendo resgatados, perdas altas de carrinhos .

Ilustração , exemplos:

Cliente levando o carrinho e suas compras para sua residência



Carrinhos deixados nas ruas , após cliente carregar suas compras



Recolha dos Carrinhos nas ruas



Entregas dos carrinhos recolhidos

