

Projeto
CENTRAL DE COMPRAS
INDIVIDUAL



COMPRAS E PRECIFICAÇÃO INDIVIDUAL POR LOJA

- Trabalho técnico, com estrutura própria;
- Negociação de preços, giro e tendências.

*Buscamos a excelência na gestão de
Compras, Precificação e Resultado.*

INDICADORES DE DESEMPENHO E METAS INDIVIDUAIS POR LOJA

- **Giro**
Baseado em Curva ABC, estoque ideal, tendências e histórico.
- **Preço de Compra**
Baseado no menor custo para aquisição, independente de fornecedor parceiro, ou não.
- **Volume**
Negociação de volumes para produtos em curva de alto giro.

METAS DE DESEMPENHO E AVALIAÇÕES: mensal e anual

- **CMV (Custo da Mercadoria Vendida)**
Diferença entre valor comprado e vendido;
Quanto mais distante um estiver do outro
(Preço Custo X Preço Venda), mais rentável será a operação;
- **Financeiro (% de compras permitido)**
Percentual destinado a participação das compras mensais,
aproveitando as oportunidades sem comprometer o Fluxo de Caixa.
- **Preço de venda (margem e concorrência)**
Fundamental para as Metas definidas para o CMV;
Deve seguir parâmetros de:
margem pretendida X preços de mercado (concorrência).

REQUISITOS PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

AVALIAÇÃO DE INDICADORES

DEFINIÇÃO DE METAS

- Sistema HOS.
- Windows Server sem custo mensal ou HOS Farma e replicador com custo mensal R\$ 240,00 + 90,00.
- Estoque correto e fiel às quantidades sistema x estoque.
- Dados financeiros de estoque (dia 01 de cada mês), compras e vendas dos últimos seis meses, por mês.
- Planilha com dados gerais do cadastro para comparação posterior.

CONDIÇÕES PARA A MANUTENÇÃO DO TRABALHO

- Inventário periódico (a cada quatro meses, em média).
- Cadastro de produtos atualizado e em sintonia com a Central de Compras.
- Compras exclusivas pela nossa central.
- Windows Server ou HOS Farma + Replicador.

VANTAGENS PARA O FRANQUEADO

- Estrutura profissional terceirizada de baixo custo para a gestão das compras e precificação.
- Equipe da loja com tempo livre para as demais tarefas comerciais (vendas, pós vendas e marketing).
- Menor custo de aquisição em razão dos volumes negociados.
- Menores perdas financeiras com estoque parado ou com baixo giro.
- Menores custos financeiros com perdas de produtos vencidos.
- Maior volume de vendas por oferecer preços competitivos frente ao mercado.
- Maior rentabilidade nas operações de compra e venda.
- Acompanhamento diário do trabalho (quantidade comprada, valor pago, markup praticado) com prestação de contas mensal.

***Ótimas vendas
começam com compras certas.
Venda bem, comprando bem!***

