25º Ecomac

13 a 16 de Outubro de 2016

Iberostar Praia do Forte / BA

Realização:

anamaco

Acomac

ASS. DOS COMERCIANTES DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO BAHIA

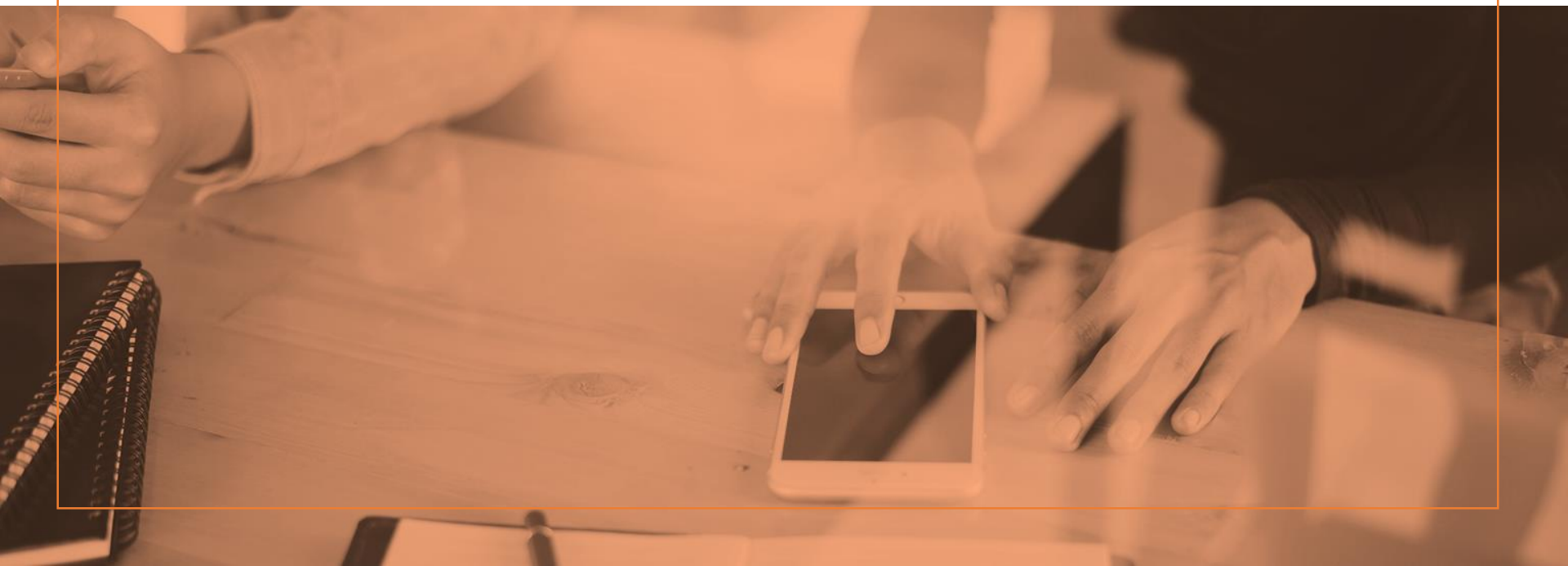
A Gestão que Transforma Crise em Oportunidade

Quem Somos Nós ?

Maioria pequenos e médios empresários.

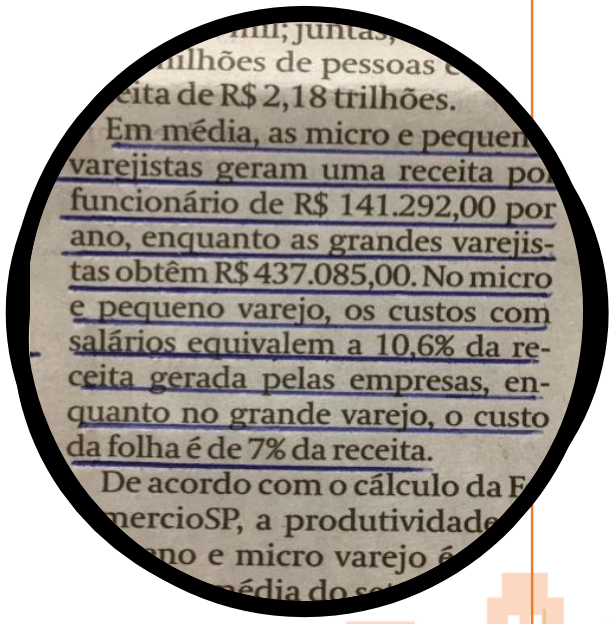
Com o dono a frente do negócio.

Liderando Compras, MKT e Financeiro.



Valor Econômico

05.10.2016



O que temos?

- ✓ Agilidade nas decisões
- ✓ Flexibilidade comercial
- ✓ Proximidade com os Clientes
- ✓ Ombro a ombro com os funcionários

O que NÃO temos?

- Estratégia por linha de produtos
- Estratégia de MKT/comunicação com verba definida
- "Lojismo" embasado estrategicamente
- Programa de recrutamento, seleção e treinamento estruturados
- Gestão profissional de pessoas
- ERP (Enterprise Resource Planning) integrado
- Gestão financeira profissional (PJ x PF)

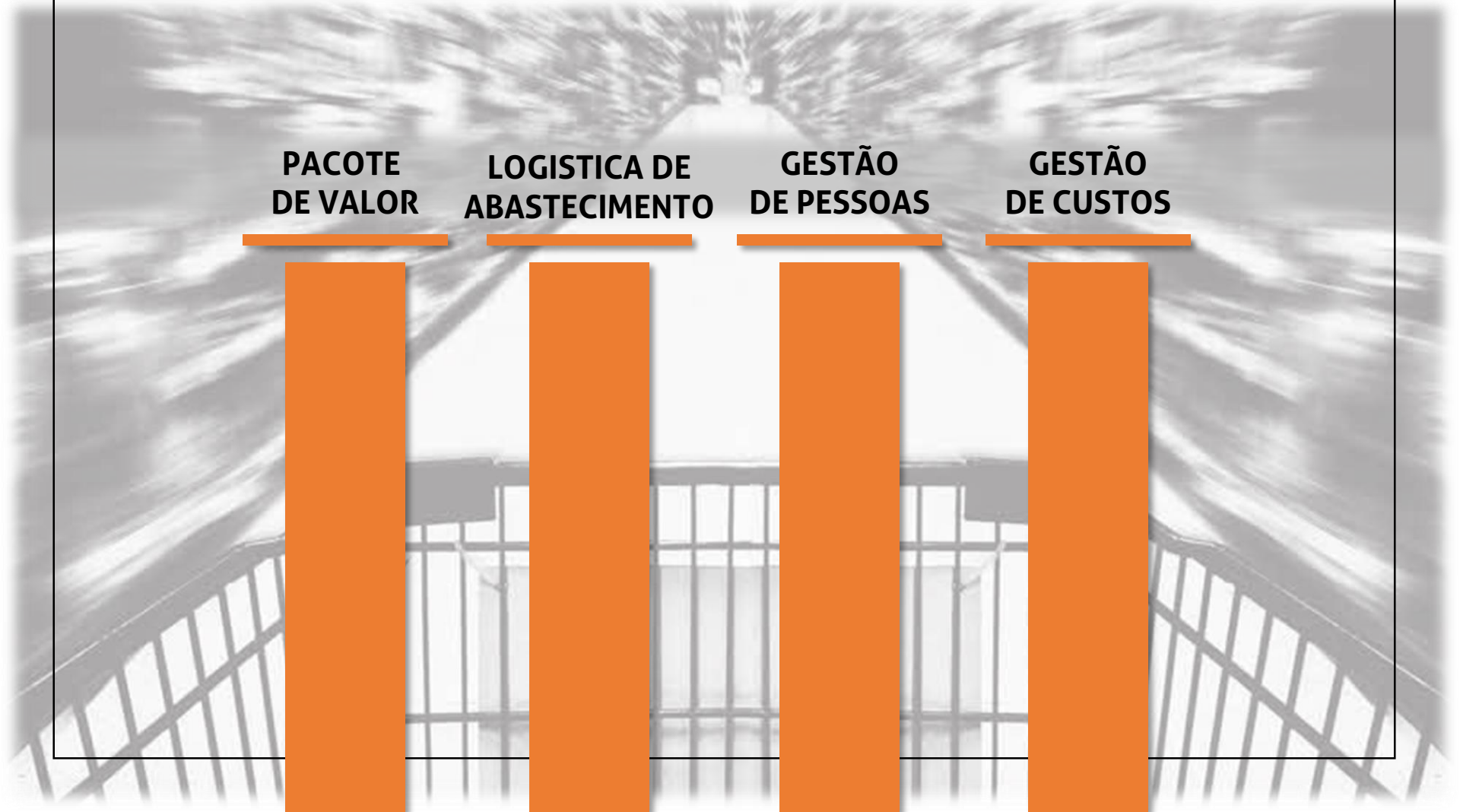
Pensar Simples:

Quem eu quero atender?

Como me apresento?

Qual minha proposta de valor?

4 Pilares de um Varejo Competitivo



PACOTE DE VALOR

A. Produto
B. Serviço
C. Marketing
D. Lojística de Atendimento

LOGISTICA DE ABASTECIMENTO

A. Sistema de Compras
B. Política de Estoques

GESTÃO DE PESSOAS

A. Recrutamento e Seleção
   Remuneração e Carreira
   Treinamento
B. Motivação
C. Cultura da Meta

GESTÃO DE CUSTOS

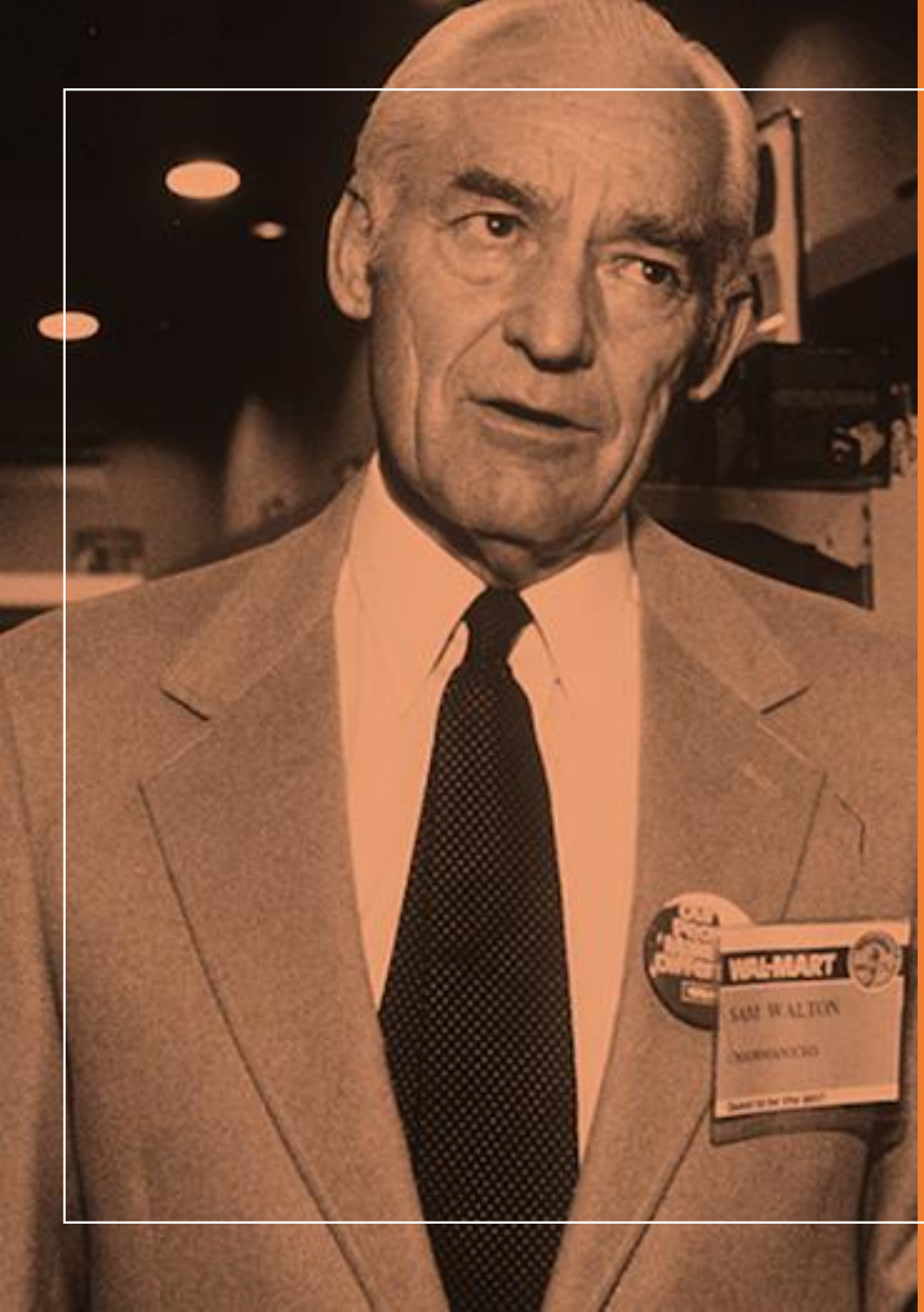
A. A formação de preços de traz pra frente

"A dificuldade maior está na execução, por que entre o produto e a venda entregue existe muita gente interagindo com muita gente"

Alberto Serrentino

Chega a Crise e Seus Impactos Mais Visíveis

- Faturamento cai
- Rentabilidade desaba
- Caixa aperta
- Inadimplência aumenta
- Equipe desmotiva
- Pequenos problemas tornam-se grandes



"Convoquei uma reunião hoje com meus diretores sobre a crise e decidimos não participar dela."

Sam Walton

Coragem de focar no que faz a diferença

7 Sugestões

1. Gestão do Preço

Mix de margem inteligente

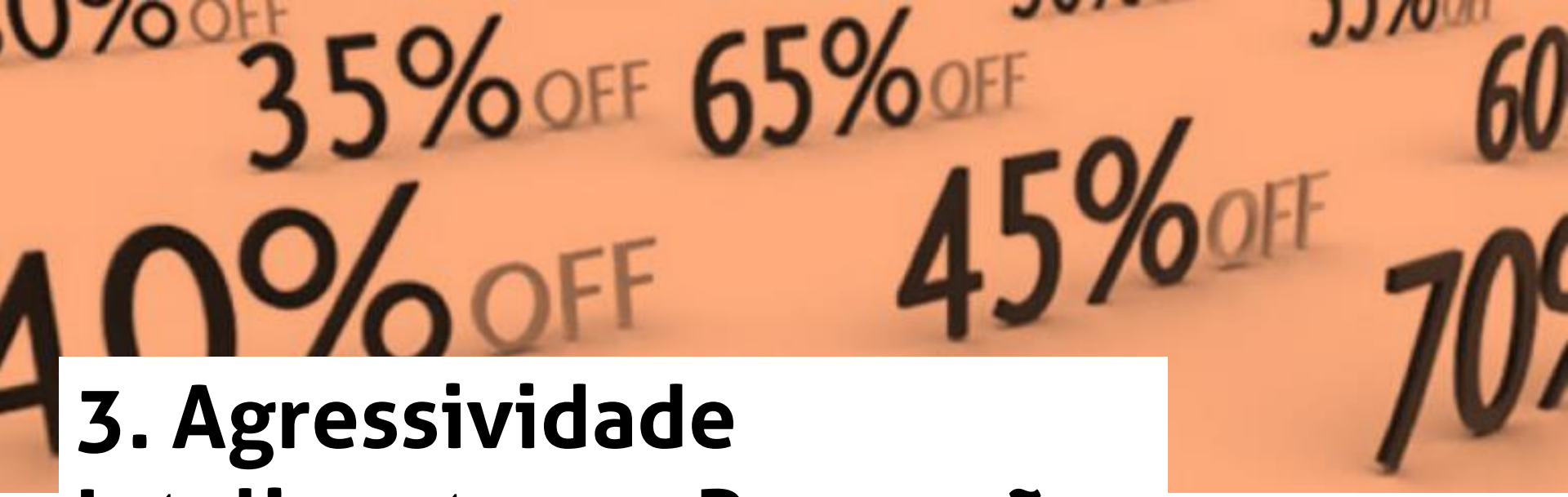
Pesquisa constante

Revisão constante (Relatórios de exceção)

2. Gestão do Abastecimento

Proximidade com os principais fornecedores

Gestão dos estoques



3. Agressividade Inteligente nas Promoções

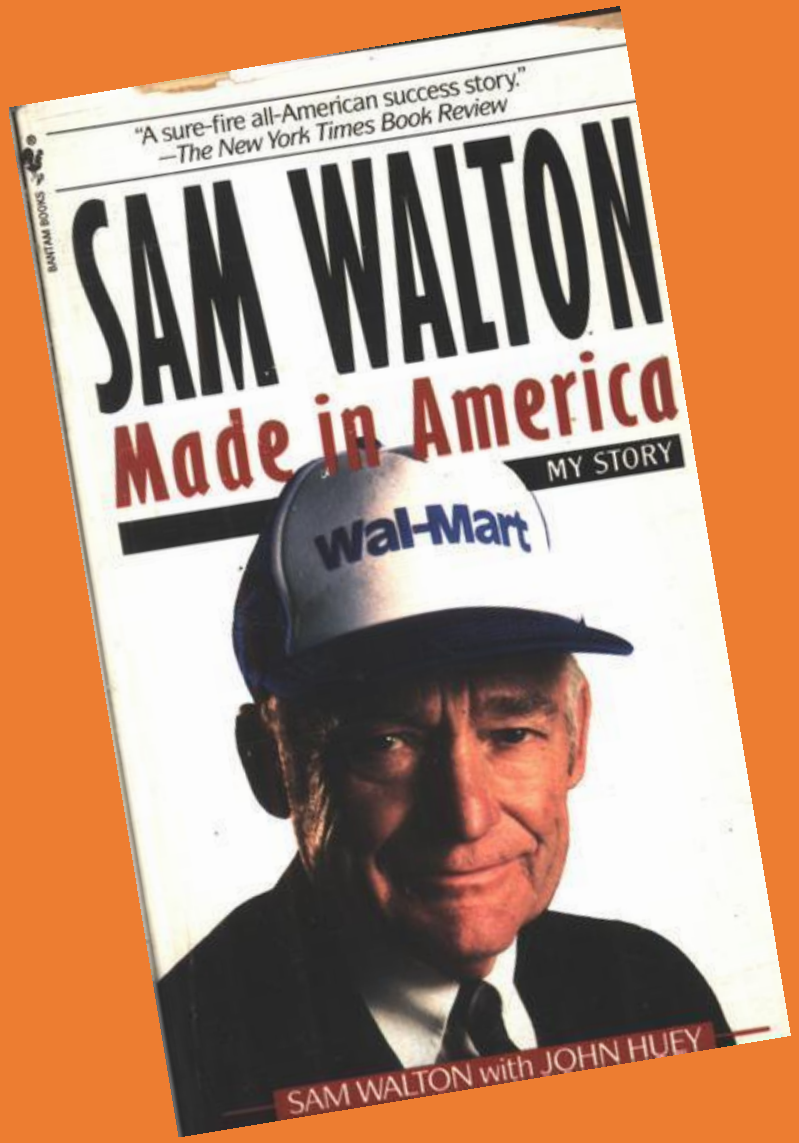
- Gestão da base de dados (Big Data)
- Campanhas inteligentes
- Parceria com os fornecedores

4.Comunicação Intensa e Eficiente

Folheto promocional e "cartazeamento"

Mídias Digitais

Intensa comunicação interna



"Comunicação, comunicação, comunicação."

Sam Walton

5. Gestão de Pessoas com Foco na Participação e Animação

Reuniões constantes para envolvimento

Premiação variada e inteligente

6. Gestão de Despesas

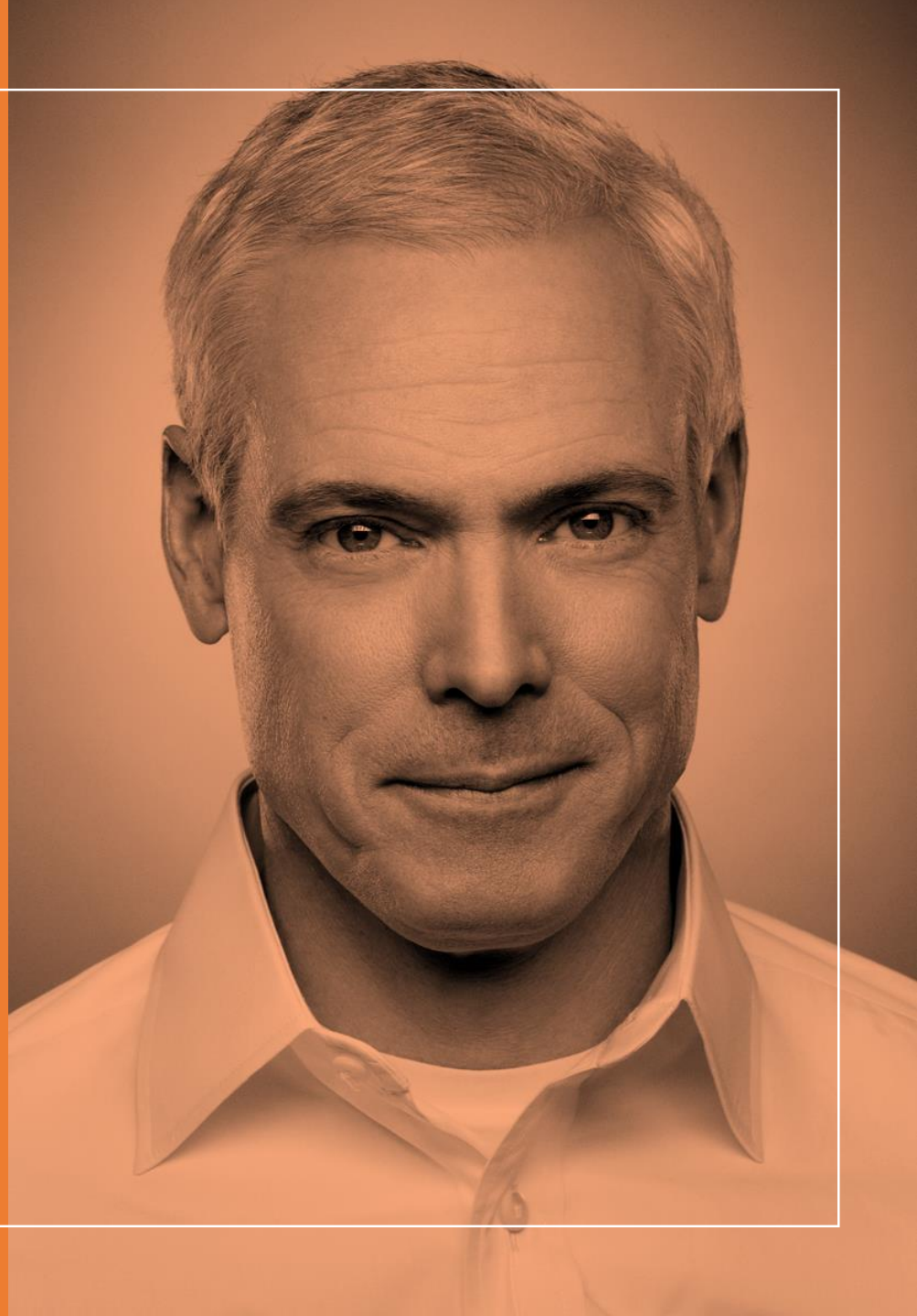
Rever processos

Rever pessoas

7. Gestão Conservadora do Caixa

"Mais importante que inovar é desenvolver a habilidade de escalar a inovação, mesclando criatividade e disciplina.
Inovação sem disciplina leva ao desastre".

Jim Collins



Qual a diferença entre o BOM e o ÓTIMO?

NUNCA desperdice uma CRISE

Um olhar no FUTURO