

# Estoque Operação X Gestão

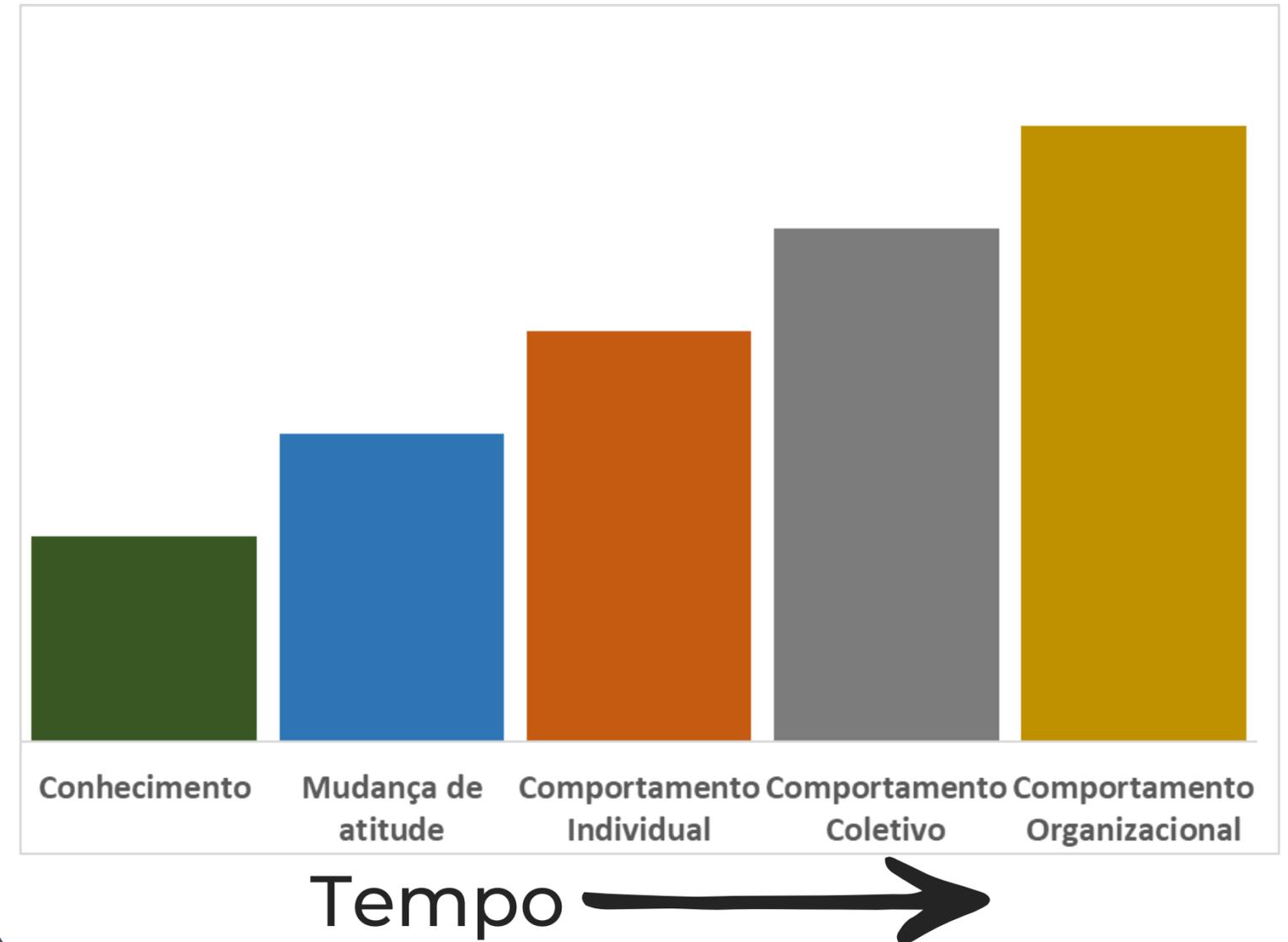


# Estoque

- Na maioria das empresas o maior patrimônio
- Afeta o capital de giro  
**CAIXA**



**Construção do ambiente  
para a mudança participativa na organização.**



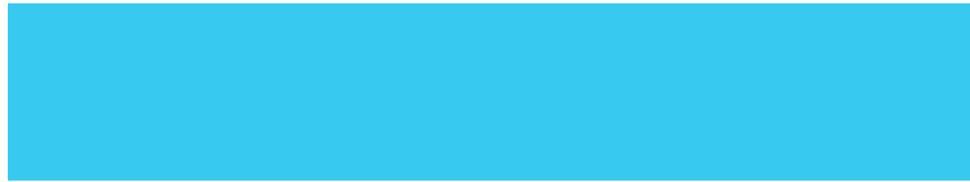
Ação Reativa  
X

Ação Preventiva ou Corretiva

**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você





MIX DE PRODUTOS



**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você



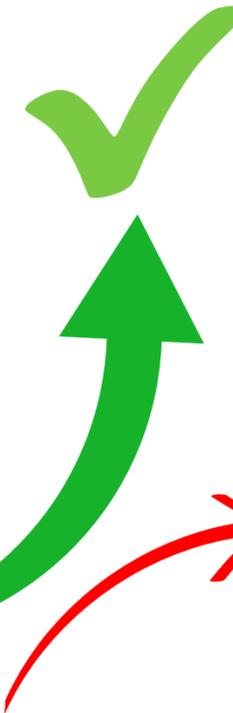
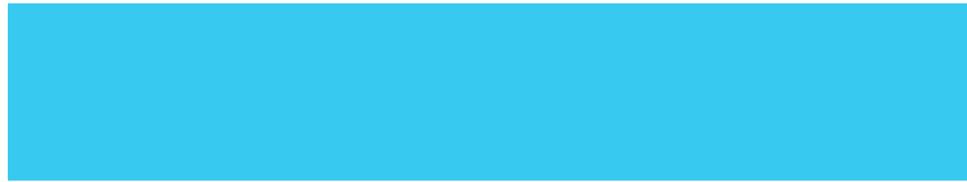
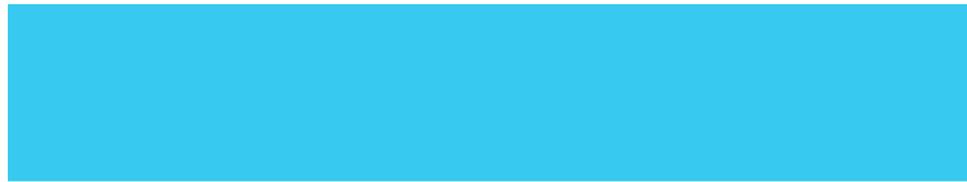


## AMONTOADO DE PRODUTOS

- Não atende a demanda existente
- Não tem similaridade e complementariedade correta
- Diversas pontas de fornecedores
- Produtos danificados / vencidos

MIX DE PRODUTOS





- Aumenta as vendas.
- **Amplia a base de clientes.**
- Fortalece o caixa
- Elimina perdas.

**AMONTOADO  
DE PRODUTOS**



- Diminui as vendas.
- Diminui a base de clientes.
- Compromete o caixa
- Aumenta as perdas.



POSICIONAMENTO  
ESTRATÉGICO



VANTAGENS COMPETITIVAS  
DA EMPRESA E DOS  
**CONCORRENTES**



**PRODUTO**



O quê você oferta



**PREÇO**



Por quanto  
você oferta



**PRAÇA**



Onde você oferta



**PROMOÇÃO**



Como você oferta



**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você



MIX DE PRODUTOS



- Aumenta as vendas.
- **Amplia a base de clientes.**
- Fortalece o caixa
- Elimina perdas.

POSICIONAMENTO  
ESTRATÉGICO



VANTAGENS COMPETITIVAS  
DA EMPRESA E DOS  
**CONCORRENTES**



DEFINIÇÃO DOS  
FORNECEDORES E  
PRODUTOS



**PRODUTO**



O que você oferta



**PREÇO**



Por quanto  
você oferta



**PRAÇA**



Onde você oferta



**PROMOÇÃO**



Como você oferta



	 MARCA	 TRADE MARKETING	 PRAZO ENTREGA	 FORMA PAGAMENTO	 PREÇO
FORNECEDOR A		✓	✓		
FORNECEDOR B	✓				✓
FORNECEDOR C				✓	
FORNECEDOR D					

MIX DE PRODUTOS



- Aumenta as vendas.
- **Amplia a base de clientes.**
- Fortalece o caixa
- Elimina perdas.

**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você



POSICIONAMENTO  
ESTRATÉGICO



VANTAGENS COMPETITIVAS  
DA EMPRESA E DOS  
**CONCORRENTES**



DEFINIÇÃO DOS  
FORNECEDORES E  
PRODUTOS



**PRODUTO**



O que você oferta



**PREÇO**



Por quanto  
você oferta



**PRAÇA**



Onde você oferta



**PROMOÇÃO**



Como você oferta



	 MARCA	 TRADE MARKETING	 PRAZO ENTREGA	 FORMA PAGAMENTO	 PREÇO
FORNECEDOR A		✓	✓		
FORNECEDOR B	✓				✓
FORNECEDOR C				✓	
FORNECEDOR D					

MIX DE PRODUTOS



- Aumenta as vendas.
- **Amplia a base de clientes.**
- Fortalece o caixa
- Elimina perdas.

**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você



PROCURE  
**PRODUTOS PARA**  
SEUS **CLIENTES.**

E **NÃO CLIENTES**  
PARA SEUS  
**PRODUTOS.**



POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



VANTAGENS COMPETITIVAS DA EMPRESA E DOS CONCORRENTES



DEFINIÇÃO DOS FORNECEDORES E PRODUTOS



COMPRA E GESTÃO POR CATEGORIA



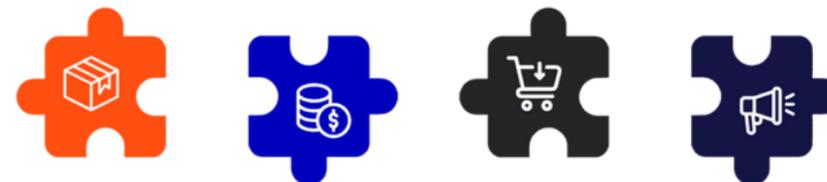
MIX DE PRODUTOS



**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**Sincomavi**  
Sempre com Você

**PRODUTO**   **PREÇO**   **PRAÇA**   **PROMOÇÃO**  
O que você oferta   Por quanto você oferta   Onde você oferta   Como você oferta



	MARCA	TRADE MARKETING	PRAZO ENTREGA	FORMA PAGAMENTO	PREÇO
FORNECEDOR A		✓	✓		
FORNECEDOR B	✓				✓
FORNECEDOR C				✓	
FORNECEDOR D					



- Aumenta as vendas.
- **Amplia a base de clientes.**
- Fortalece o caixa
- Elimina perdas.



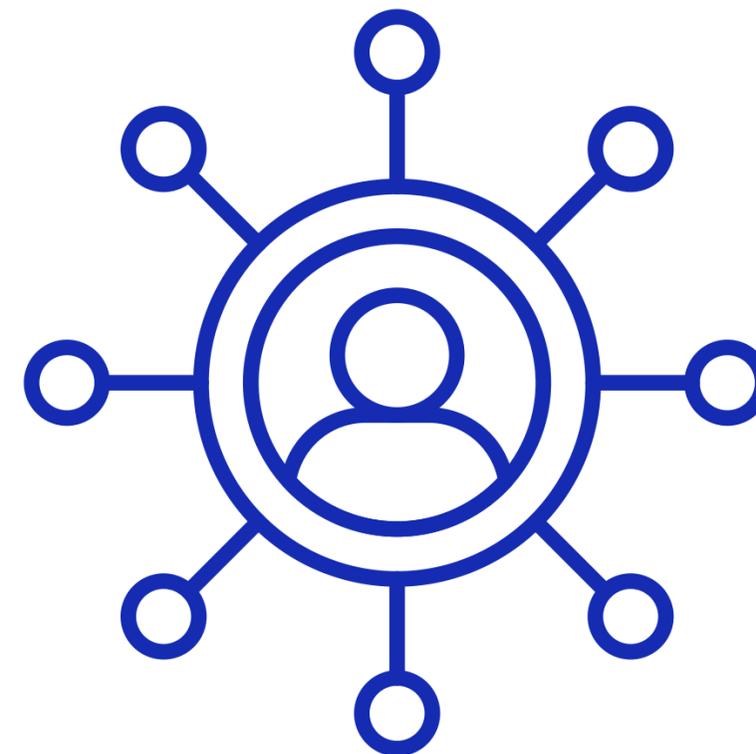
- Aumento das vendas.
- Aumento da rentabilidade.
- Fidelização do cliente.
- Conquista de novos clientes.
- Redução nos custos da operação.
- Organização dos produtos facilitando a gestão de compras e do mix de produtos
- Redução nas perdas com estoque



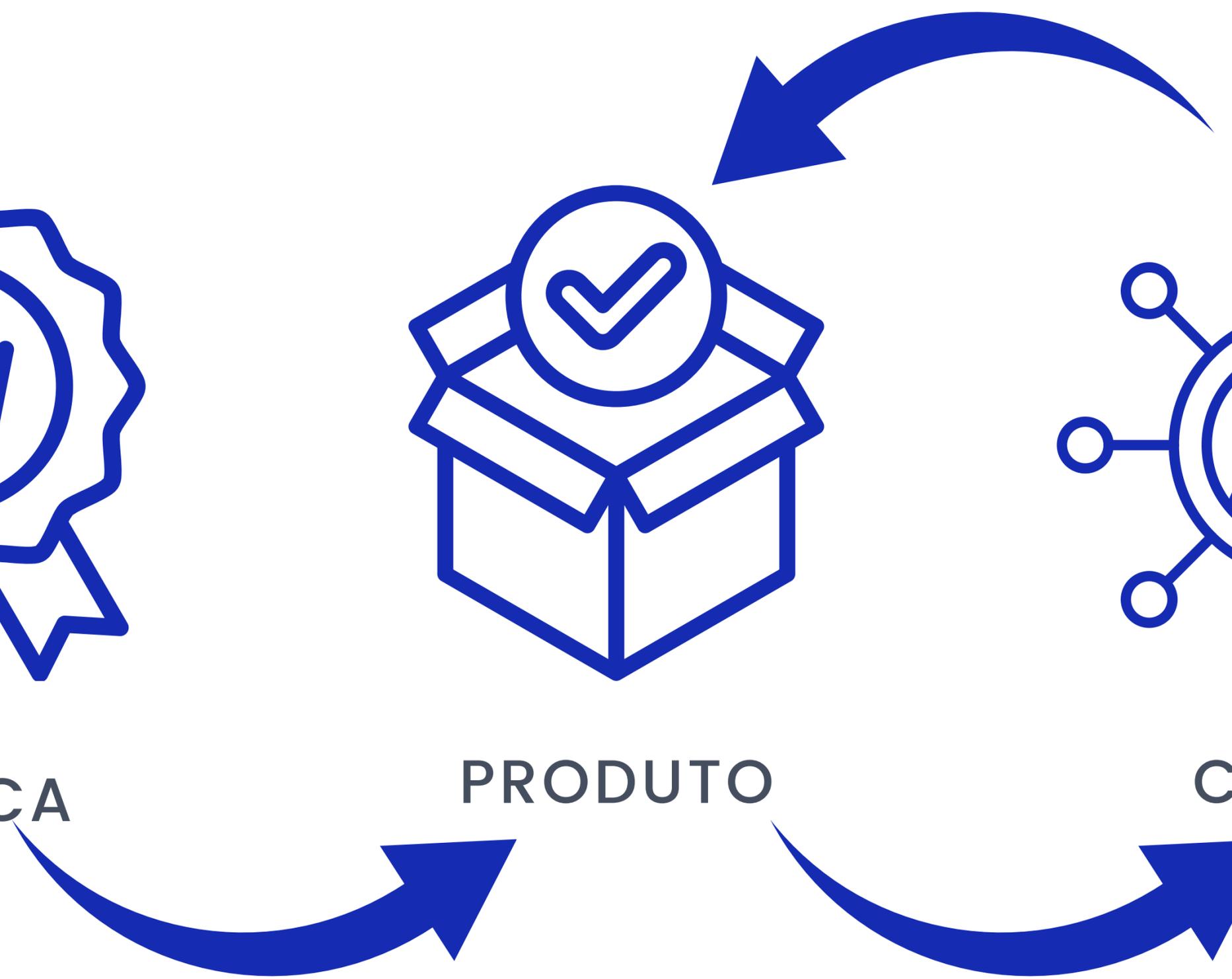
MARCA



PRODUTO



CANAL

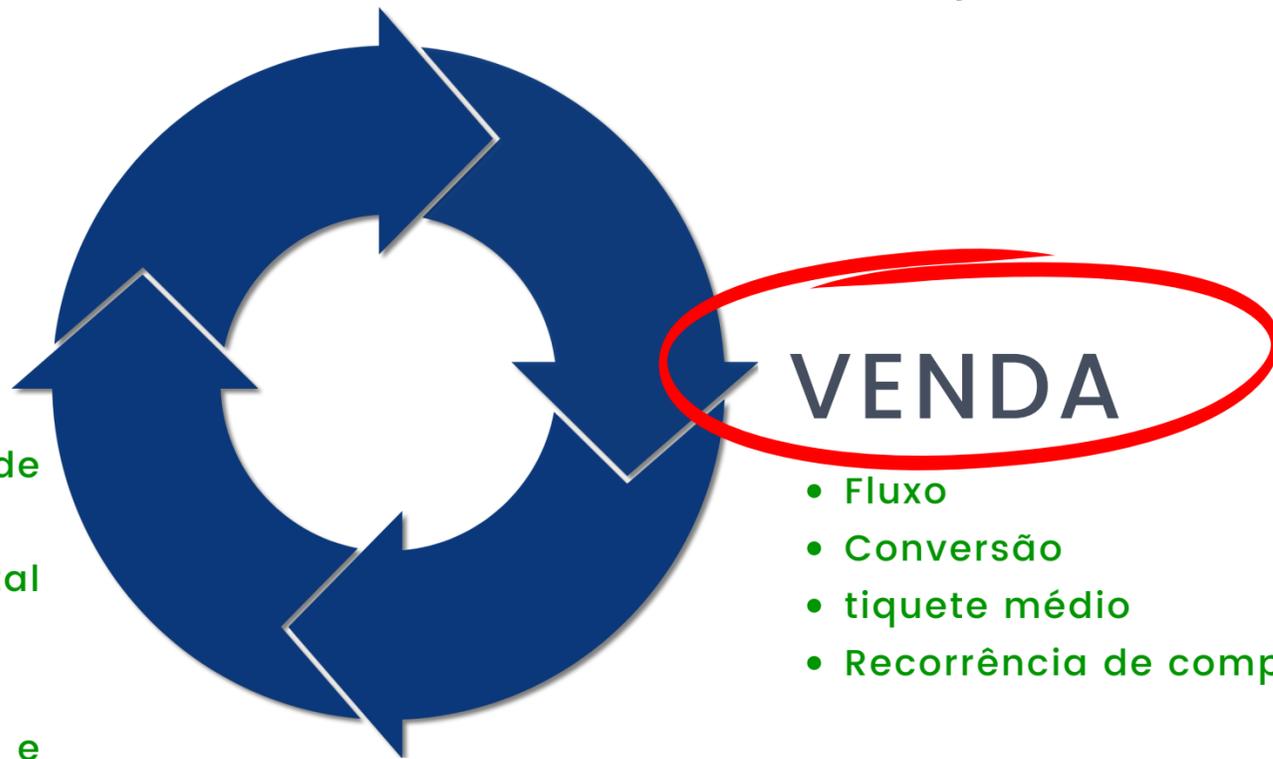


## ESTOQUE / PATRIMÔNIO

- Planejamento e Gestão

### CAIXA

- Gestão da estrutura de capital
- Utilização de capital próprio e de terceiros
- Giro do estoque
- Prazos de pagamento e recebimento
- Quanto mais eu vendo menos dinheiro eu tenho no caixa?
- Minha empresa dá lucro e não tenho dinheiro no caixa?



### VENDA

- Fluxo
- Conversão
- ticket médio
- Recorrência de compra

### LUCRO

- Aumento da margem
- Redução de custos fixos (análise vertical e horizontal dos custos)
- Redução do CMV



## Sugestões de Novos Produtos



Oportunidade de faturamento mensal extra

**RS 473.655,70**

### Sugestões de novos produtos

10 registros por pagina

Código de Barras	Descrição do Produto	Taxa Conversão Média	Valor Unitário Médio	Qtde. Média Vendida por Mês	Valor Faturamento Médio por Mês
088381081658	MARTELETE MAKITA HR2470 220V	41,79	927,53	0,58	537,97
742832820264	CIMENTO CP-II 50 KG CSN	74,54	29,01	717,37	20811,70
2000885950450	TELHA 2,44X0,50 4MM	47,23	23,81	14,54	346,27
2050004361032	TELHA FIBROCIMENTO 2,44X0,92 5MM	36,54	43,51	126,09	5485,73

Venda Cruzada

Venda Complementar

**Cadastro de Produtos - [ Alteração ]**

Produto :  << >>

- Dados Gerais
- Preços
- Ofertas
- Fornecedores
- Almoxarifados
- Similares
- Complementares
- Conjugados**

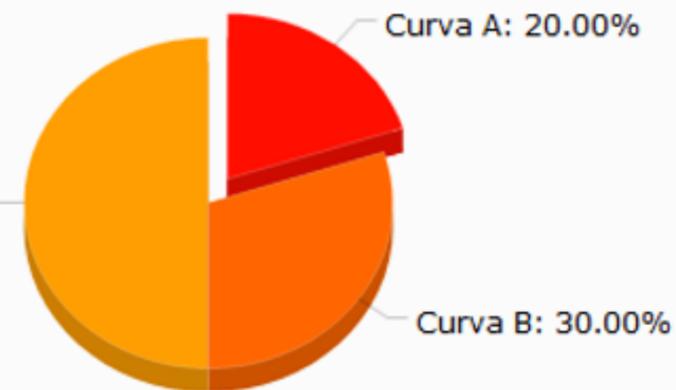
Código :

Descrição :

Qtde. Pedidos :  padrão 40 pedidos  
\*Qtde. mínima de pedidos do produto principal para analisar os conjugados

% Corte :  padrão 10 %  
\*Percentual mínimo de pedidos de produtos conjugados em relação aos pedidos do produto principal

Venda de maior valor agregado  
Aumento do tíquete médio



**Parâmetros Gerais**

Período de Apuração: **365 dias**  
Qtde. mínima de pedidos para apuração: **40**  
Percentual mínimo de pedidos para produtos conjugados: **10 %**

Gravar Limpar Sair

Produto: **Curva A**  
Período de apuração: **365 dias**  
Quantidade de pedidos do produto no período: **154**  
Faturamento do produto no período: **R\$ 6.493,50**  
Quantidade vendida no período: **164**  
Corresponde a **0,03 %** do faturamento no período

**Produtos Conjugados**

Código	Descrição	Qtde. Pedidos no período	% Venda conjugada
1495550	CIMENTO CP 2 TODAS OBRAS VOTORAN 50KG	53	34,42%
1840057	AREIA ENSACADA 20KG	29	18,83%
1840020	AREIA MEDIA (JACAREI) M3	20	12,99%
1490079	CIMENTO CSN CP 3 RS 50KG	19	12,34%

**Cadastro de Produtos - [ Alteração ]**

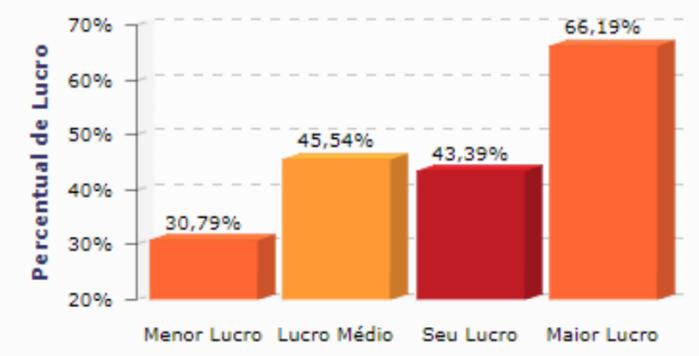
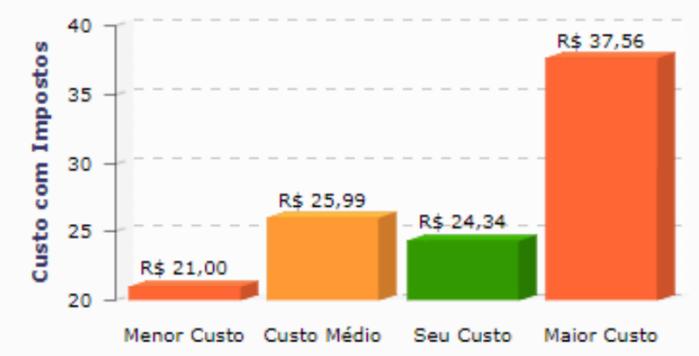
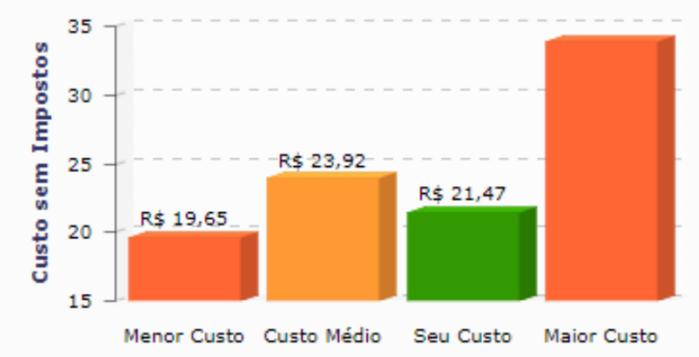
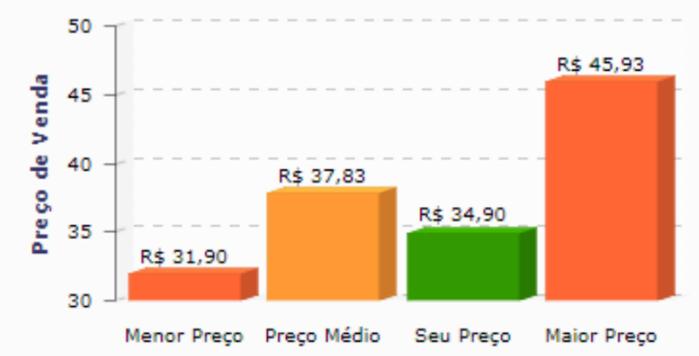
Produto :   << >>

- Dados Gerais
- Preços
- Ofertas
- Fornecedores
- Almoxarifados
- Similares
- Complementares
- Conjugados
- e-Commerce

Bloqueia o faturamento até a revisão dos dados

Código Fabricante :	6054180	Código Original :	7898235830881
Código Opcional :		Marca :	
Código Nacional :			
Código ANP :			
Descrição ANP :			
Código NBM :		SEFAZ :	
Classificação Fiscal :		Código NCM :	25232910
CEST :	0500100	Código Ativo :	
Código E-Commerce :	7660		
Preço E-Commerce :	Preço Padrão		
Modelo :		Série :	
Descrição :	CIMENTO CP2 VOTORAN 50		
Descrição Cupom Fiscal :	CIM CP 2 50KG		
Origem :	0	Nacional, exceto as indicadas:	
Família :	195	BASICO - SACARIA	
Uni. Medida Compra :	UN	Unidade	
Múltiplo Compra :	20,0000	Peso Compra :	50,00000
Uni. Medida Venda :	UN	Unidade	
Peso Unit. Venda :	50,00000	Tipo :	Produto
% IPI p/ Custo :	0	% IPI p/ Venda :	
% IVA :		Tempo de Garantia :	
Fora de Linha :	Não	Status :	Ativo

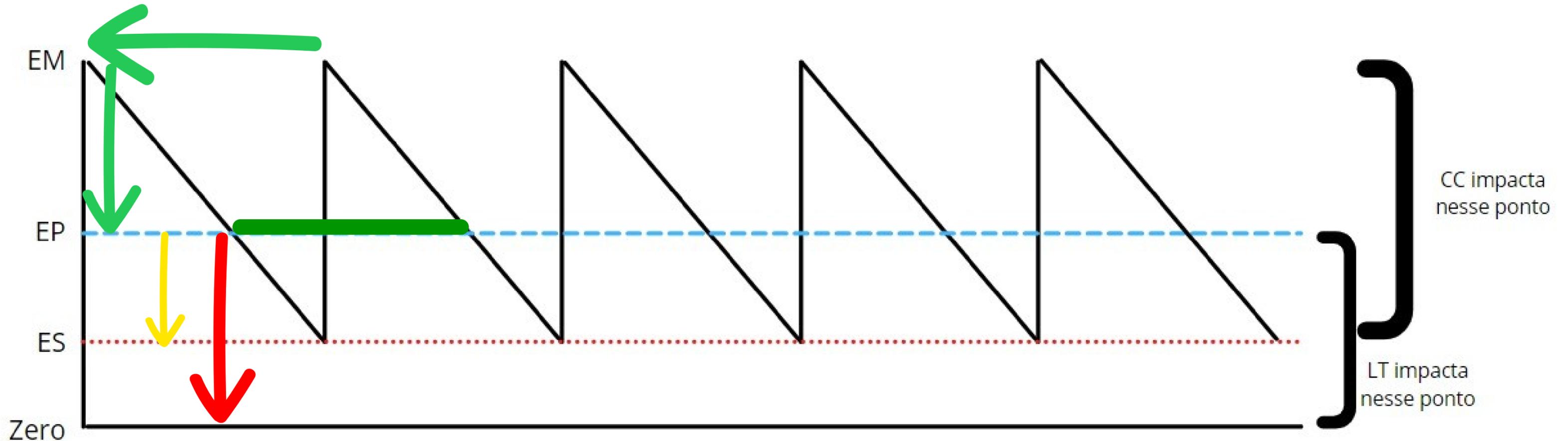
Venda sob encomenda  
 Kit  
 Movimenta estoque na produção do kit  
 Venda em diversas unidades de medida  
 Utiliza ordem de serviço de produção



# Ciclo de Compra

**Ciclo de Compras** impacta no quanto é necessário ter em estoque para abastecer o período antes do estoque de segurança

**Lead Time** impacta no quanto é necessário manter de segurança



EP = Estoque Pedido  
ES = Estoque de Segurança  
EM = Estoque Máximo

LT = Lead Time  
CC = Ciclo de Compra

- **Ciclo de compras:**  
programação de estoque para um determinado período de vendas.
- **Lead Time** (Tempo de entrega):  
período desde o pedido de compra até a entrega dos produtos pelo fornecedor.
- **Estoque Pedido:**  
ponto de pedido, representa o momento ideal para repor o estoque.
- **Estoque de Segurança:**  
quantidade adicional de produtos para atender um determinado período.
- **Estoque Máximo:**  
nível máximo de estoque.



**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO  
**construHub**®

**.Sincomavi**  
*Sempre com Você*

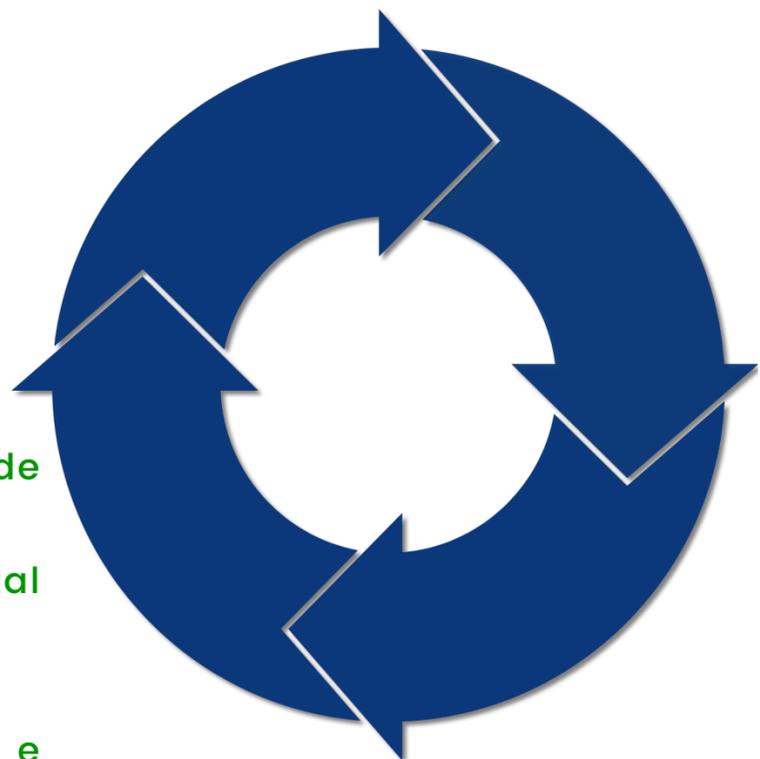


## ESTOQUE / PATRIMÔNIO

- Planejamento e Gestão

### CAIXA

- Gestão da estrutura de capital
- Utilização de capital próprio e de terceiros
- Giro do estoque
- Prazos de pagamento e recebimento
- Quanto mais eu vendo menos dinheiro eu tenho no caixa?
- Minha empresa dá lucro e não tenho dinheiro no caixa?



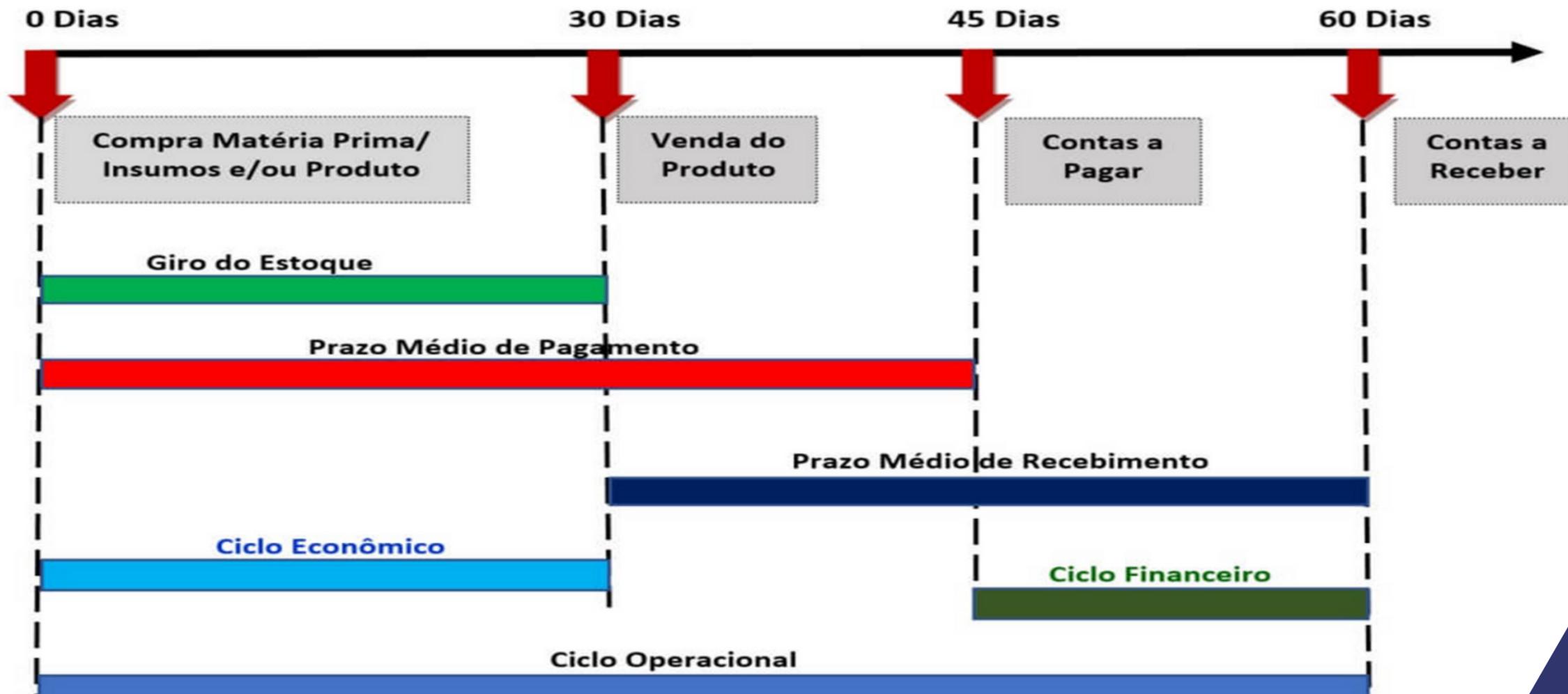
### VENDA

- Fluxo
- Conversão
- tiquete médio
- Recorrência de compra

### LUCRO

- Aumento da margem
- Redução de custos fixos (análise vertical e horizontal dos custos)
- Redução do CMV





## Ciclo Operacional / CMO

Ciclo Operacional e Caixa Mínimo Operacional (CMO)

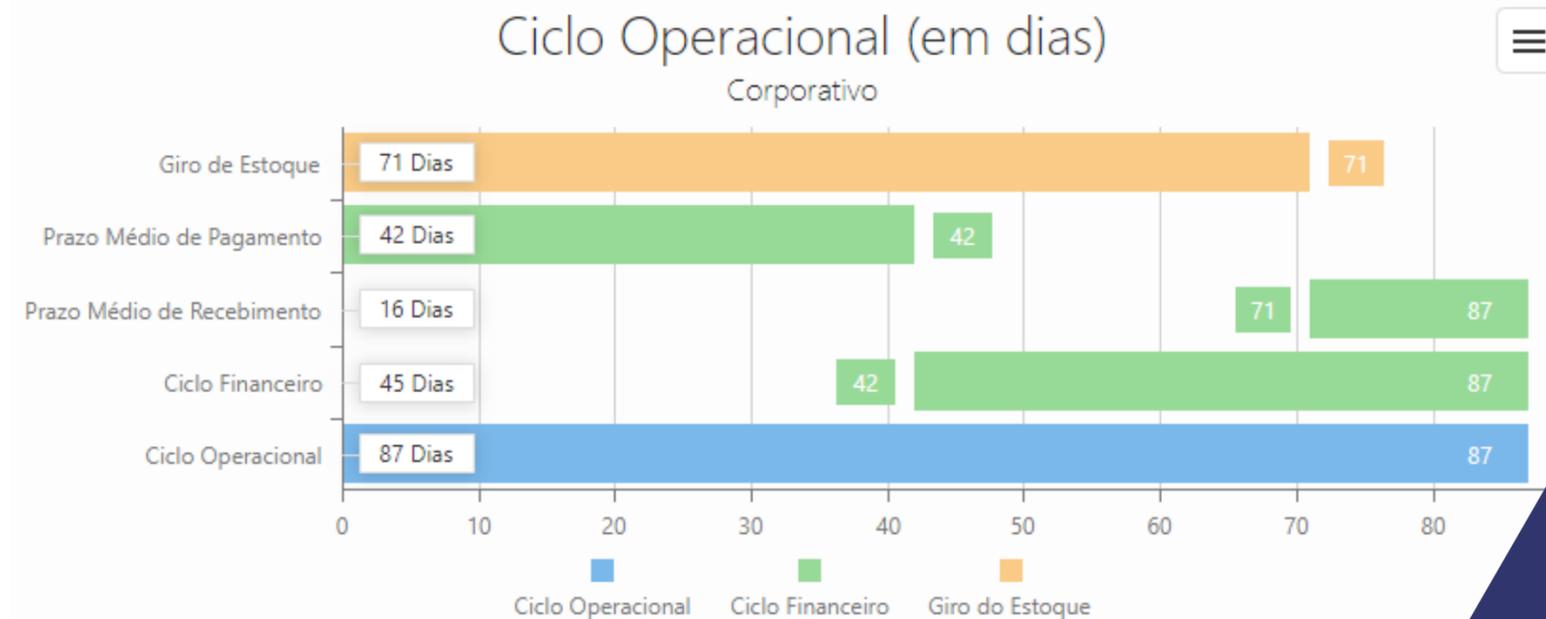
Selecione uma das opções abaixo:

  
**Ciclo Operacional**  
média de 12 meses

  
**Caixa Mínimo Operacional**  
evolução dos últimos 12 meses

 Gerar Relatório Detalhado

 Aplicar filtros no Gráfico



## Detalhamento de Ponto Crítico

### Giro total do estoque

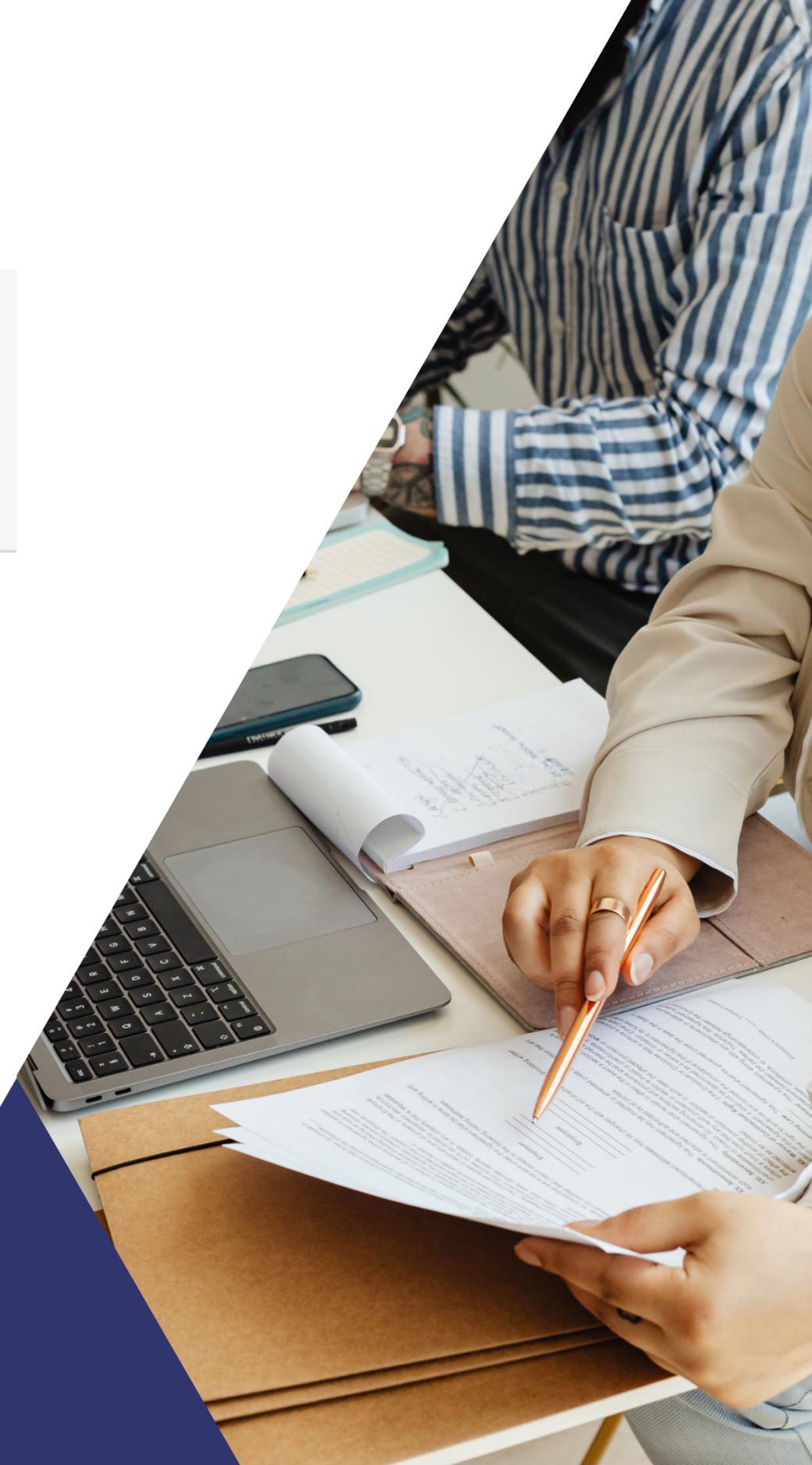
Os dados abaixo apresentam os parâmetros de calibração comparados ao desempenho atual de sua empresa

Quantidade máxima de dias aceitável para giro total de estoque: **180 dias**



Média do giro de estoque em dias:  
**82 Dias**

Média do giro de estoque em meses:  
**2.74 Meses**

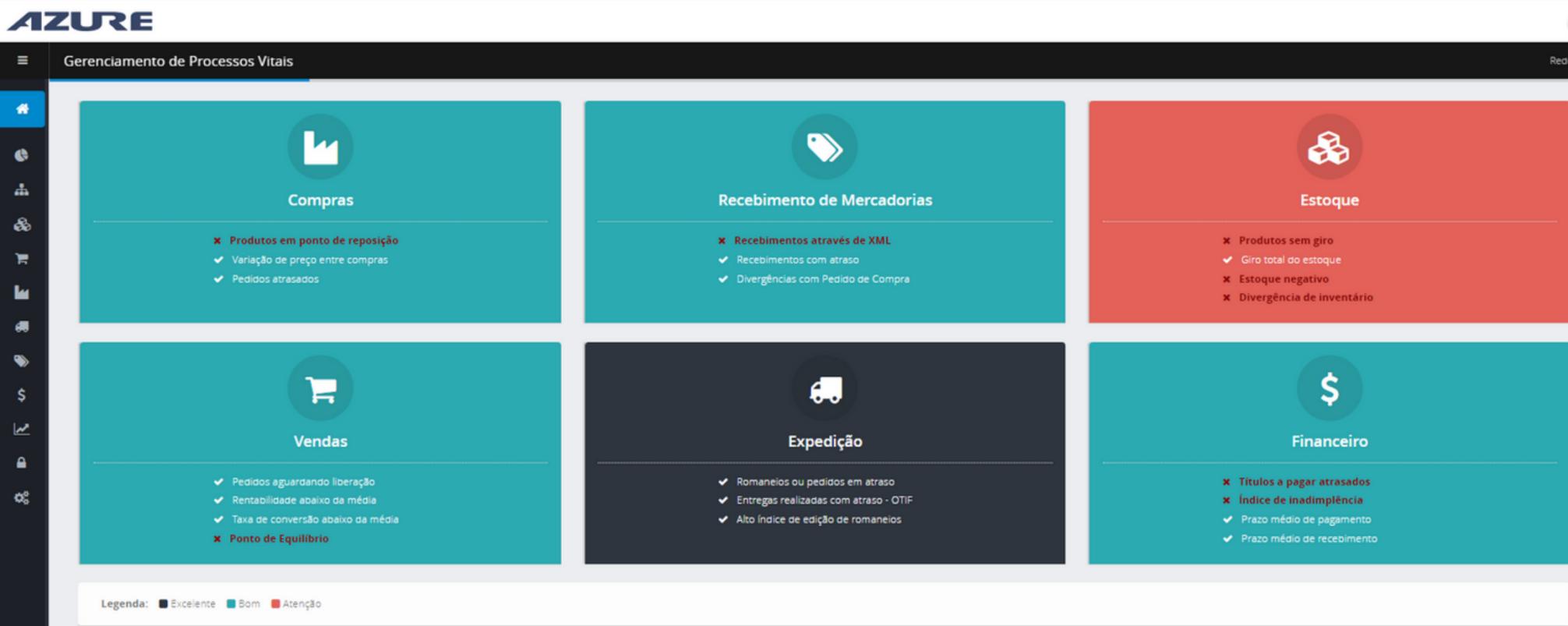


Produto	Status	Cadastro Produto	Última Venda	Dias sem venda	Qt. Estoque	Un	Qt. Venda Diária (média de 12 meses)	Dias Estoque	VI. Estoque a Preço Venda	VI. Projeção Venda (próximos 12 Meses)	VI. Projeção Venda (após 12 Meses)
TELHA BRASLIT TOPCONFORT 5MM 2.44 x 1.10	Ativo	16/05/2023		29	270	UN	0		24.273,00	0,00	24.273,00
ROCHAMAXX 80X80 POL CARVALHO 2,62	Ativo	31/03/2022	25/10/2022	232	327,5	MT	0,19434	1.685	19.617,25	4.249,43	15.367,82
ROCHAMAXX 80X80 MATTE BLOCK 2,62	Ativo	23/02/2023		111	335,36	MT	0		14.386,94	0,00	14.386,94
PASTILHA VDO 30X30 VAN GOGH SALDOS	Ativo	13/11/2012	23/02/2023	111	979	UN	0,00549	178.324	13.255,66	27,13	13.228,53
PORC EMBRAMACO 72x72 P72106 CX2,59	Ativo	22/12/2022		174	165,76	MT	0		12.746,94	0,00	12.746,94
PORC EMBRAMACO 82x82 P82035 CX2,02	Ativo	01/04/2022	29/12/2022	167	127,26	MT	0,00555	22.930	12.713,27	202,37	12.510,90
ROCHAMAXX 80X80 MATTE ARENA 2,62	Ativo	30/11/2022	20/02/2023	114	317,02	MT	0,09405	3.371	13.600,16	1.472,58	12.127,58
INOUT PREMIUM 73X73 PPI-71020R 2,13	Ativo	11/01/2023	21/03/2023	85	221,52	MT	0,05569	3.978	13.269,05	1.217,50	12.051,55
AMANCO COLA AD FLANGE VD CX 110mm 4	Ativo	01/06/2013	11/11/2015	2.772	17	UN	0		11.938,08	0,00	11.938,08
ACRO 33X60 HD 53945 2,43	Ativo	08/06/2023		6	393,66	MT	0		11.770,43	0,00	11.770,43

6.915.670,08 4.511.584,93 2.403.999,20



# GESTÃO COMPLETA EM TEMPO REAL



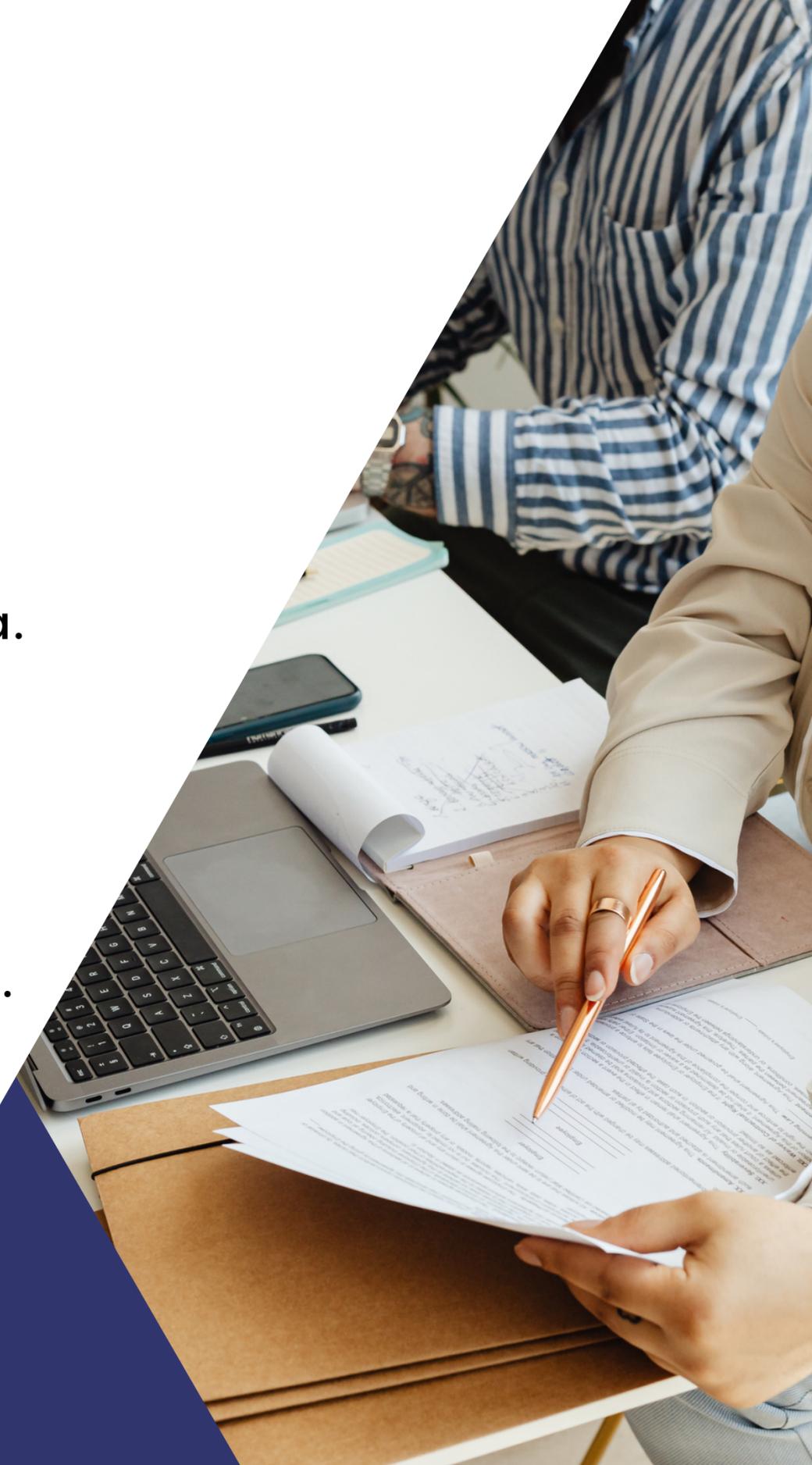
## Ações para o aumento de caixa:

- Aumentar a margem de lucro
- Reduzir o custo.
  
- **Reduzir o valor do estoque em relação ao valor da venda**
- **Reduzir o prazo médio de recebimento**
- **Aumentar o prazo médio de pagamento.**



## Altos níveis de estoque:

- Afetam o caixa
- Favorecem a perda, roubo, produtos danificados, obsolescência.
- Diminui a frequência de contato com fornecedor.
- Exigem maior espaço de estocagem e custo de LOCAÇÃO.
- Custo médio de estocagem pode ficar maior do que o custo de reposição, com a consequente diminuição da margem de lucro.



## COMO GERENCIAR MELHOR:

- Processos internos definidos e acompanhados.
- Sistema de gestão.
- Não selecionar fornecedores considerando apenas preço e marca.
- Evitar diversos fornecedores para a mesma linha de produto.
- A quantidade comprada deve ser adequada ao volume de venda.
- No recebimento de mercadoria, lançar imediatamente os produtos no estoque.
- Conferir a mercadoria no ato do recebimento da entrega.
- Realizar a venda utilizando a leitura do código de barras no produto.
- Liquidar produtos sem venda ou com quantidade acima do ideal.
- Conferir a mercadoria na retirada pelo cliente, na entrega, e nas transferências.
- Demarcar área para a separação de produtos **já registrados como movimentados (venda retira - entrega - transferência)**.
- Realizar Inventários frequentes e priorizar os produtos que mais afetam o valor total do estoque.
- Utilizar um coletor de dados para realizar o inventário.





# Tem alguma pergunta?

Ligue para nossa equipe. Estamos sempre prontos para ajudar.

## Telefone

(11) 4617-2727

## E-mail

comercial@azuresi.com.br

## Site

[www.azuresi.com.br](http://www.azuresi.com.br)



## Nosso WhatsApp

(11) 9 6857-2938

Profissionais com mais de 45 anos de experiência, desenvolvendo soluções únicas

**AZURE**  
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO

**construHub**®

Somos uma empresa de sistemas de gestão, fundada por especialistas do setor em 2003

Contamos com uma equipe de

# Especialistas

Preparados para atender de maneira atenciosa, e de forma ágil e simplificada.

Além disso, todo o time de suporte, conhece o seu segmento e os problemas presentes no seu dia-a-dia, facilitando sua operação.



# Nossos Diferenciais

Que fazem do nosso  
sistema, único

- Profissionais especialistas em varejo e gestão de negócios.
- Gerente de conta para atendimento exclusivo.
- Mobilidade na utilização do sistema.
- Backup automático e em tempo real, total segurança para seus dados.
- Sistema desenvolvido com a mais moderna tecnologia.
- Integração com diversas plataformas de e-commerce.
- Processos ajustados à sua operação.
- Ferramentas de apoio ao crescimento do resultado do seu negócio.
- Indicadores de gestão apresentados de forma simples.
- Plano de contas e DRE, entregues pronto para uso.
- Cálculo do ponto de equilíbrio de vendas.
- Cálculo e gestão da necessidade do capital de giro.
- Exclusivo módulo de GERENCIAMENTO DE PROCESSOS.
- Pesquisa diária de preços de produtos (venda e custo), em mais de 400 lojas.
- Inteligência de mercado.

# Vantagens de ser nosso cliente

## Somos Especializados no seu segmento



01

Facilidade na operação do dia a dia, e na gestão da empresa.



02

Ferramentas dirigidas para a redução dos custos do seu negócio.



03

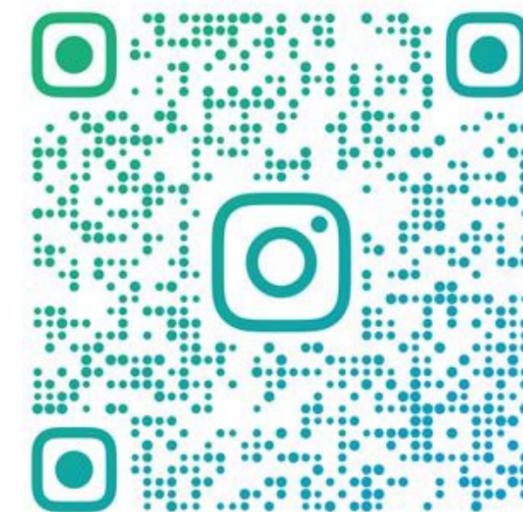
Entenda e controle a necessidade de capital de giro. Tenha de forma simples e prática ferramentas que irão gerar mais resultado para sua empresa.

CONHEÇA O

# construHub

PLATAFORMA COM **DICAS E IDÉIAS**  
FOCADAS PARA EMPRESÁRIOS DO  
SETOR DE **MATERIAL DE**  
**CONSTRUÇÃO**

ACOMPANHE NO INSTAGRAM



@CONSTRU\_HUB