

Estoque alto e dinheiro curto? Inverta esse jogo!

Vanderlei Kichel (*)

Uma das principais dores dos lojistas de calçados está relacionada ao acúmulo de estoques em suas lojas devido às dificuldades no planejamento de compras e às baixas vendas. A consequência deste cenário é um fluxo de caixa apertado, que prejudica o resultado financeiro do negócio

A melhor forma de lidar com essa situação é focar nos processos-chaves da operação, que são compras, gestão de estoque e vendas. Então, se o estoque de sua loja está alto e o dinheiro está curto, talvez o que falaremos a seguir pode te ajudar!

O processo de compra de produtos é um dos maiores desafios para os lojistas. Para iniciar, sugerimos que você tente responder as quatro perguntas a seguir: Quem é o seu cliente? O que ele quer consumir? Quanto devo comprar por tipo de produto e principalmente, quando devo receber as mercadorias?

Você teve dificuldades para respondê-las? Saiba que o sucesso da gestão de compras depende do planejamento e da expertise adquirida com o tempo de mercado, mas uma forma de facilitar isso é utilizar soluções tecnológicas que forneçam o apoio necessário para sua gestão de compras. Afinal, é muito trabalho e informação para controlar na unha. Além disso, um processo de compras mal planejado, pode consumir todo o seu dinheiro!

O giro de estoques recomendado para lojas multimarcas é em torno de "4 X 1" e nas monomarcas é "3 X 1". Mas o que temos visto no mercado são estoques extremamente inchados: lojas trabalhando com giros acima de "10 X 1". Essa é uma realidade que abala a estrutura da loja porque um estoque parado gera custos como armazenamento e transferência entre lojas, enquanto as promoções geram queda do markup.

Há cinco ações que você pode fazer para acelerar o giro do estoque: repor os produtos que giraram rápido; melhorar a exposição dos produtos novos que não estão vendendo; transferir os produtos que vendem bem em uma loja e estão acumulando no estoque da outra; remarcar quando o produto

não vende bem em nenhuma loja e liquidar o quanto antes para não sobrar para a estação do próximo ano.

Para trabalhar bem as cinco ações acima, a agilidade e o tempo certo são fundamentais e exigem o acompanhamento quase que diário do seu giro de estoque. Em minha experiência, vi lojistas que conseguiram melhorar o seu giro de estoque de "6 X 1" para "4 X 1" fazendo esse acompanhamento semanal. Realizando o planejamento de compra e controlando o giro estoque, você conseguirá colocar o produto certo na loja certa e no tempo certo, mas isso não é tudo.

É preciso vender mais e melhor! Como? Analise e responda às questões: Como está a motivação e qualificação do seu time de vendas? Como é a experiência de compra do seu consumidor? Como é a comunicação com o seu consumidor? Os processos e tecnologias são rápidos e eficientes? Você costuma ouvir o seu cliente para pegar um feedback do que pode melhorar na loja? São muitos aspectos e, para atender a todos, é importante envolver mais pessoas da sua equipe nesse desafio e acreditar no potencial do seu negócio.

Bom, agora vamos ao que interessa: onde está o dinheiro da sua loja? Estatisticamente, a falta de fluxo de caixa é um dos principais motivos de falência das empresas. Por isso, a gestão do fluxo de caixa é extremamente importante para o acompanhamento da saúde financeira de sua loja, além de te ajudar a tomar decisões como, por exemplo, comprar os produtos à vista e conseguir um bom desconto com a indústria ou comprar a prazo para não faltar dinheiro para pagar o aluguel.

O objetivo do fluxo de caixa é fazer uma análise de previsão futura verificando os valores disponíveis, mais os valores a receber, menos as contas a pagar no período. E não se esqueça de considerar as vendas à vista com base no histórico do ano anterior. Enfim, como fica o final da história? Chega de reclamar, é hora de colocar a mão na massa! Se você ainda está com o estoque alto e o dinheiro curto é provável que você precise melhorar um ou mais dos processos citados, bem como contar com sistemas especialistas que forneçam ferramentas de gestão que façam a diferença na administração do seu negócio.

(*) É CEO SetaDigital, software house especializada no varejo calçadista (www.setadigital.com.br/).

O que é realmente a Transformação Digital

A Transformação Digital chegou para ficar e já faz parte das nossas vidas. Ainda estamos conhecendo os primeiros aspectos dessa transformação, mas já vivemos mudanças profundas na nossa sociedade graças a ela

Eu sei, até aqui não trouxe nenhuma informação realmente nova neste artigo. Quem está por dentro do assunto, deve ter minhas primeiras linhas deste texto como algo já instituído. Mas precisamos continuar a falar sobre este assunto porque vejo alguns conceitos distorcidos sendo disseminados em diversos sites e redes sociais.

Por ser um termo relativamente vago, muitas pessoas acabam acreditando que tudo o que é digital, e que de alguma forma mudou a forma como vivemos ou trabalhamos, pode ser denominado como Transformação Digital. Mas eu acredito que essa mudança é muito mais profunda, por isso o termo precisa ser usado com mais critério.

Pense em uma conta de e-mail, por exemplo. Inventado em 1971, pelo programador Ray Tomlinson, o e-mail tem um papel imprescindível na evolução da Internet, mudando o modo como vivemos e trabalhamos, mas nem por isso faz parte da Transformação Digital. Criado muito antes do termo se tornar realidade, ele é a prova de que a definição de "Transformação Digital" que muitas pessoas conhecem acaba sendo incompleta.

Para não falarem que essa é uma questão de data, podemos discutir um fenômeno muito mais atual. O Uber e o Airbnb, por exemplo, são exemplos de Transformação Digital? Muitas pessoas dirão que sim, mas eu acredito que não. Eles são apenas uma parte - extremamente importante, vale ressaltar - do que é uma Transformação Digital. Ambos revolucionaram o seu mercado e hoje aparecem entre as empresas mais valiosas do mundo. O Airbnb vale cerca de US\$ 30 milhões, mas que qualquer empresa de hotéis do mundo. Já o Uber, com os problemas trabalhistas que vem enfrentando além do aumento da concorrência de apps de corrida, teve uma queda no seu valor, passando de US\$ 68 milhões para US\$ 50 milhões no mercado paralelo de ações de startups. O mercado é paralelo porque a empresa não apresenta capital aberto na bolsa de valores, mas é fato que ela vale sim muitos milhões.

As duas empresas se valeram das dificuldades que as pessoas encontravam em mercados sólidos e tradicionais, que não dependiam exclusivamente da Internet. O Airbnb oferece preços convidativos e uma experiência completamente diferente de um hotel, se é isso o que o hóspede deseja. Ele pode se sentir em casa, conhecer uma nova cultura e se sentir parte integrante da cidade que está visitando. O dono da acomodação, por outro lado, consegue fazer um dinheirinho extra trabalhando com o que já possui.

No caso do Uber, a facilidade para chamar um carro e o sistema de avaliação de motoristas fazem toda a diferença. Quem já usou



um táxi e acabou entrando no carro de um motorista mal educado, ou que dirigia perigosamente, sabe do que estou falando. Usando o sistema de localização do smartphone, ele tornou-se uma opção mais segura tanto para quem pede quanto para quem oferece o serviço.

Mas se traz tanta facilidade para a vida das pessoas e depende de um sistema digital, por que não enquadrar as duas startups como bons exemplos de Transformação Digital? Porque elas ainda são centradas no trabalho humano. Para o Airbnb funcionar, você precisa de uma pessoa que esteja disposta a oferecer sua casa para o visitante e que tome todas as medidas necessárias. No caso do Uber, é mais claro ainda: nós ainda precisamos do motorista.

A verdadeira Transformação Digital acontece quando podemos substituir, em 100% das ações, o homem pela máquina. Pense em robôs ou inteligência artificial. Já temos centrais de atendimento ao consumidor, por exemplo, que realizam centenas de contatos por dia, tirando dúvidas simples, agendando horários ou resolvendo problemas do cliente sem precisar da ajuda de operadores humanos. A inteligência artificial consegue trabalhar por mais tempo com menos esforço, ela aprende com suas interações e libera os operadores humanos para realizar o trabalho mais especializado.

O caixa eletrônico é um outro exemplo que já faz parte da nossa realidade e também pode ser classificado como Transformação Digital. Você não precisa de um operador para entender e realizar as demandas dos clientes que chegam pela máquina: ela simplesmente sabe o que deve fazer e atende o cliente de maneira prática e rápida.

A digitalização das operações, em todas as áreas da empresa, é o caminho que as organizações precisam tomar para chegar à Transformação Digital. A digitalização é o modo e a Transformação é o produto final. Com tecnologias cada vez mais avançadas, que permitem um funcionamento ainda mais preciso de Internet das Coisas e Inteligência Artificial, por exemplo, estamos cada vez mais próximos de conseguirmos aplicar a Transformação Digital em uma escala ainda maior.

Engana-se quem encara o fenômeno como algo restrito à TI. A digitalização de processos precisa fazer parte de praticamente todas as áreas da organização para conseguirmos alcançar uma Transformação Digital completa, com todo o trabalho sendo realizado por máquina ou interfaces digitais. Não é apenas colocar a tecnologia como um meio de interação entre cliente e empresa, é colocar a tecnologia como um solucionador para a população, capaz de realizar ações e trabalhar de modo praticamente autônomo. No fim das contas, o ser humano não precisa fazer parte da operação.

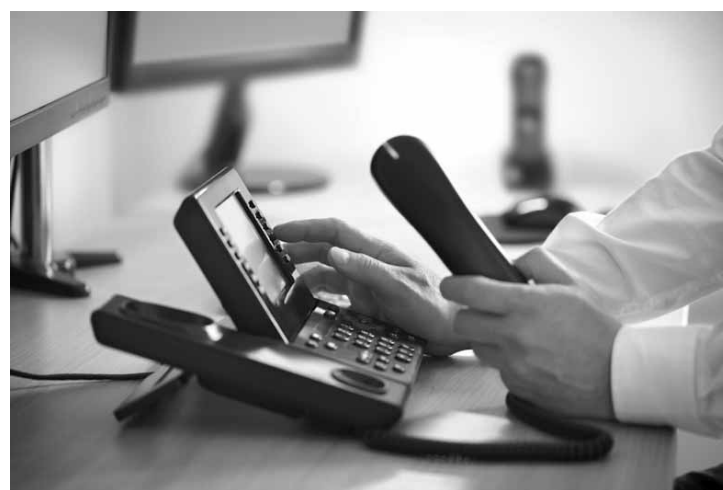
(*) É Head Of PMO da Indigsoft - startup que oferece soluções de automação digital, focadas em simplificar o trabalho diário de empresas de todos os segmentos, além de consultoria especializada (www.indigsoft.tech).

Como a telefonia pode ajudar a abrir um negócio?

A crise está passando aos poucos e ainda assim é difícil para muitas pessoas tornarem o sonho de ter o seu próprio negócio, uma realidade. Difícil, porém não impossível. Abrir o próprio negócio é uma alternativa viável para se colocar em prática uma nova visão de futuro, é até mesmo uma oportunidade para aqueles que ficaram desempregados com a crise e pensaram em novas ideias - mesmo que pequenas - de sobrevivência. Afinal, está na hora de pensar em 2018!

Seja ele online ou físico, externo ou home office, de pequeno, médio ou grande porte, a telefonia pode e deve auxiliar em todos os processos, principalmente no de conquistar e manter clientes - na sua estrutura e no relacionamento que mantêm com essas pessoas ou empresas. Alguns fatores inclusive são de grande importância para os negócios que estão começando. Algo muito básico e que pode parecer até um pouco bobo como um número de fácil memorização pode influenciar diretamente nos negócios.

Além disso, é preciso avaliar e entender se o tipo do negócio necessitará de itens especiais, como por exemplo, gravar ligações, atendimento automático, gerenciamento de custo, ramal, transferência para o celular, entre outros. Não há diferença para quem está começando agora e quem já está no mercado há muitos anos, mas os cuidados devem ser exatamente os mesmos, pois quem planeja errado e adquire equipamentos que não atenderá sua demanda, acaba investindo nisso novamente e, consequentemente, gastando mais.



Serviços como PABX IP Asterisk são boas apostas, uma vez que eles acompanham soluções de grande valia como Mensagem em Espera, Siga-me, Gravação de chamadas, Correio de voz etc, assim como as grandes empresas já possuem há muitos anos. Em outras palavras, antes de sonhar alto demais, é necessário analisar e pensar em fatores básicos que podem comprometer ou auxiliar o relacionamento com os clientes e o fechamento de novas parcerias.

A crise não é motivo para se barrar um bom projeto empreendedor quando se está bem esquematizado e se tem as ferramentas certas. Os problemas devem ser encarados como desafios, pois são eles que nos permitem encontrar soluções, formas e maneiras de vencê-los. Ou, em outras palavras, todos os desafios geram oportunidades.

Como empresário, meu conselho é que seja flexível a mudanças (pois elas ocorrem com frequência), e aposte em produtos e serviços inovadores dentro do mercado em que pretende atuar. Não tenha medo de contratar serviços de qualidade por preços maiores do que oferecidos por aí - o investimento pode valer muito a pena e se mostrar "rentável" aos negócios, principalmente em se tratando de telefonia. A equipe será o seu "time" e grande patrimônio, motive-os sempre para que sejam mais produtivos e excelentes em suas funções. Seja bem-vindo a 2018!

(Fonte: Robson Costa, Diretor do Grupo Encanto Telecom)

News @TI

HP promove balada e impressão de fotos em carros da Cabify

A HP Inc. realiza ação em parceria com a plataforma de mobilidade Cabify para promover a HP Sprocket, nova impressora de bolso da marca que permite impressão instantânea de fotos de redes sociais e da galeria do smartphone. De 30 de novembro até 09 de dezembro, os usuários de São Paulo que estiverem nas regiões da Vila Madalena, Pinheiros e Itaim, e pedirem um Cabify, poderão embarcar em um carro especial, customizado para balada, com a HP Sprocket para experimentação (<http://www.hp.com>).

DATEN anuncia aquisição de participação na MTM Tecnologia

A DATEN, uma das principais fabricantes brasileiras de computadores, anuncia a aquisição majoritária da MTM Tecnologia, uma das principais empresas de soluções mobile para o mercado nacional. A empresa adquiriu a participação de antigos investidores através do seu fundo Lighthouse Investimentos, representando uma nova etapa que tem como objetivo a diversificação da oferta de produtos e o crescimento do mercado de software.

Oficina de programação para o público trans

Dando sequência à série de iniciativas para promover a diversidade no mercado de tecnologia, a CA Technologies e a instituição PrograMaria lançam mais uma ação, desta vez voltada ao público trans. Estão abertas as inscrições para a oficina Construindo Sites, que será realizada em 09 de dezembro na Escola SENAI de Informática, no bairro Santa Cecília. A oficina é destinada às pessoas interessadas em aprender o básico para a criação de websites por meio de linguagens HTML e CSS. Não é necessário conhecimento prévio em programação, basta ter noções básicas de informática. A programação ainda conta com palestra da Daniela Andrade, analista programadora na ThoughtWorks e ativista pelos direitos transexuais no Brasil (<http://bit.ly/2iNbyad>).