

Compras é área de negócio!

O propósito da RV é conquistar novas reduções de gastos ao lado do Gestor e do time de Compras.

Prometemos em contrato de zerar o seu investimento e de não atuar em concorrentes.

O conteúdo a seguir apresenta “insight” de alguns conceitos para um projeto, mas preferimos customiza-lo conforme as reais necessidades da sua organização.

CUSTO DA NÃO-QUALIDADE COMPRAS 4.0 GESTÃO DE CONTRATOS
AGILIZAR PROCESSOS BPM CADEIA DE FORNECIMENTO BSC
CONTEXTO DA ORGANIZAÇÃO DIGITIZAÇÃO ECONOMIA CENÁRIOS
ALÇADAS CAPACITAÇÃO DOS COMPRADORES AUTOMATIZAÇÃO BOTS
DIGITALIZAÇÃO CONDIÇÕES PREFERENCIAIS CANVAS CLOUD N5
ALIANÇAS COMPRAS ESTRATÉGICAS AVANÇADAS COMPLIANCE BID
BUDGET AMPLIAR GARANTIAS E-PROCUREMENT ÁREA DE NEGÓCIO
COMPETITIVIDADE BOAS PRÁTICAS ESPERANÇA DISRUPTIVA SRM
ATUALIZAÇÃO E TREINAMENTO INDICADORES WORKING CAPITAL RPA
GESTÃO DE CATEGORIAS GOVERNANÇA ESTABELECER PROCEDIMENTOS
EQUALIZAÇÃO DE PREÇOS CORPORATIVO 60% DA OPERAÇÃO ÉTICA
REQUISITOS DA ISO CLUBE DE COMPRAS FOLLOW-UP CONFIANÇA
DESENVOLVER FORNECEDORES COMPRADOR 4.0 PLANO SUCESSÓRIO
CONSOLIDAÇÃO DA BASE DE FORNECEDORES CONDUTA ESTRATÉGICO
ENCONTRO COM FORNECEDORES GERAR VALOR DIFERENCIADO KPI
ESPECIFICAÇÃO FORNECEDORES DO FORNECEDOR FREELANCER LUCRO
IMPORTAÇÃO OTIMIZAR SELEÇÃO DE FORNECEDORES INOVAÇÃO
GESTÃO DE SERVIÇOS INFLAÇÃO INTERNA LEILÃO ELETRÔNICO LICITAR
INTELIGÊNCIA DE COMPRAS MANUAL DO COMPRADOR MILK-RUN
MODALIDADES NEGOCIAÇÃO GESTÃO DA DEMANDA DE COMPRAS
MENOR CUSTO HORA GESTÃO DA PERFORMANCE MANUAIS OBRAS
REDUZIR DESPÊDÍCIOS GESTÃO DE ESTOQUES MATERIAIS PDM
GESTÃO DE INDIRETOS INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS NEGÓCIO
GESTÃO DE RISCOS ONDAS DE PRIORIZAÇÃO NOVO APP PORTAL
VALOR NOVA DESCRIÇÃO DE CARGOS PADRONIZAÇÃO OUTSOURCING
TOOLBOX DO COMPRADOR NOVOS NEGÓCIOS OPORTUNIDADES
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS TCO REDUZIR GASTOS POLÍTICAS
PLANEJAR ONBOARDING DE FORNECEDORES RECEBIMENTO FÍSICO
REDESENHO PEDIDO AUTOMÁTICO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PERPETUAR PLATAFORMA EDI DE FORNECEDORES REDUZIR DESPESAS
SOURCE TO PAY REVITALIZAR ÁREA DE COMPRAS STRATEGIC SOURCING
PLANO ANUAL DE COMPRAS PERSISTÊNCIA FERRAMENTAS DE GESTÃO
VANTAGEM COMPETITIVA PURCHASING PARA PROCUREMENT RECALL
REDUZIR PERDAS DE OUTPUT PROCEDIMENTOS TRANSPARÊNCIA FISCAL
SAVINGS TEMPO ESTRATÉGICO EM COMPRAS RESSARCIR DESPESAS
RISCOS GLOBAL SOURCING SERVIÇOS STARTUPS REVISITAR
PROCESSO POTENCIAL VERTICALIZAR SUPORTE WORKSHOPS

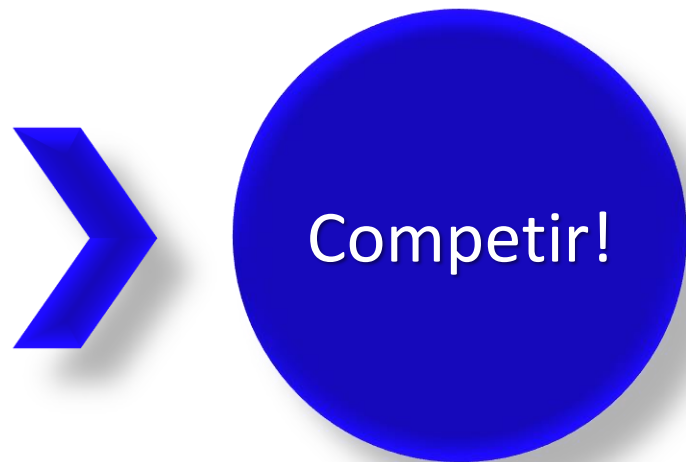


- O lucro líquido se tornou um “detalhe” menor que 2 dígitos!

Pode estar nestes “detalhes” a oportunidade de conquistar os resultados de excelência na operação anual

O foco deve ser “gerar valor e lucro” aos sócios, acionistas, investidores, clientes e fornecedores

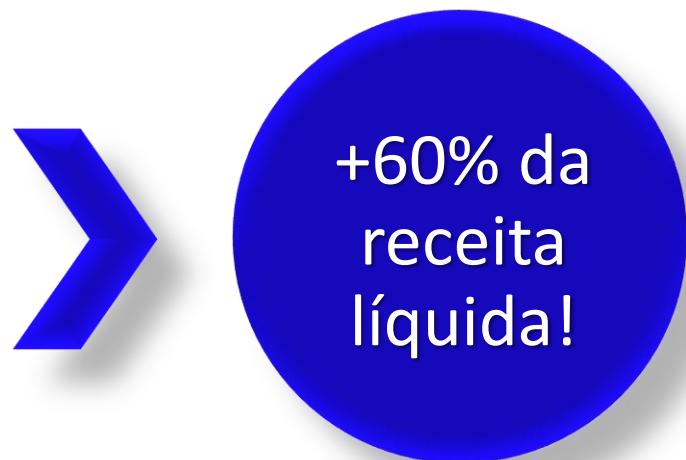
Reduzir custos e ou ampliar vendas continuam como estratégias básicas de lucro



- Competitividade é comprar melhor que a concorrência!

Subir o “sarrafo” da competitividade

Ser 2% melhor a cada ano, acumulará importante diferencial competitivo numa década



• Então, onde concentrar a nossa melhor energia?

Compras!

Alto valor da operação gerido por poucos profissionais

Oportunidade de conquistar excelência nos detalhes da aquisição de materiais e serviços, que representam mais de 60% dos valores da receita líquida, utilizando o enxuto quadro de Compras



- Zerar o investimento do Cliente!

Promessa em contrato da RV, de zerar o seu investimento

Desenvolver o projeto utilizando ao máximo os recursos já existentes

A cada 5 anos é interessante uma revisita externa com uma visão crítica e imparcial de Compras

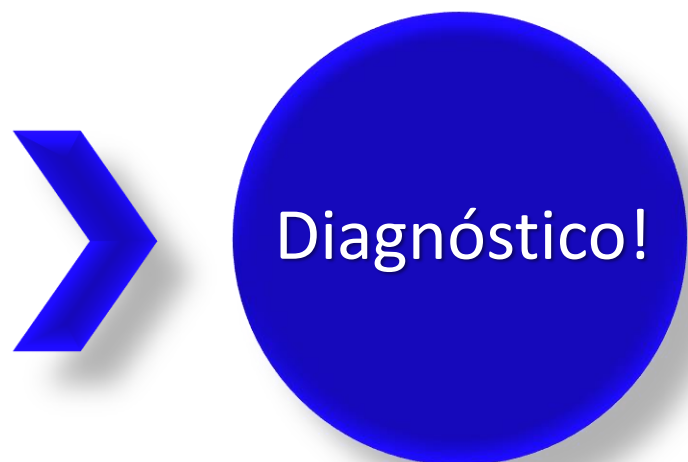


- Simplificar a comunicação sobre o que é o projeto ao negociar uma meta!

Savings!

Negociar com o Gestor e o time de Compras a meta mínima de um “pacote”, em degraus de R\$ 100.000,00

Cada vez que atingida a meta, se renegocia um novo degrau de R\$ 100.000,00 em “pacotes” múltiplos e sucessivos



- **Que área de Compras desejamos ser daqui a 5 anos?**

O que está faltando em Compras?

O que gostaríamos de mudar ?

O que está Impedindo que isto aconteça?

Que profissional de Compras desejamos ser?



- Revisitar a área de Compras para reduzir custos e despesas em R\$ 100.000,00

Rever detalhes dos temas da área de Compras garimpando as potenciais economias, ao mesmo tempo, trocando experiências, conhecimentos e boas práticas

Possível incluir revisões de políticas, processos, procedimentos, requisitos, gestão de riscos, gestão de contratos, descrição de cargos e todos os temas afins

Exercitar os novos conhecimentos: aprender é um processo ativo e contínuo e se “aprende fazendo”, juntos!



- Malha fina em materiais indiretos, serviços e itens “C”!

*Ampliar o tempo estratégico do profissional de Compras.
Implantar alterações no ERP, na intenção de perpetuar*

Ajudar na análise dos itens “genéricos”

Avaliar as aquisições sem a participação da área de Compras, ou mesmo as com baixo poder de decisão



- Assim como Vendas,
Compras é área de negócio!

O papel do Comprador é “ganhar dinheiro” para sua organização e sua rede de fornecedores aliados

A Compradora precisa ter visão intraempreendedora, como se “dona do negócio” fosse

Evite automatizar o caos: automatize valor!



- O propósito da RV é conquistar novas reduções de gastos ao lado do Gestor e do time de Compras

Nem coaching, nem motivacional: atuar individualmente nos bastidores e deixar o palco aos Compradores

Conquistar savings no curto prazo e desenvolver alguns fornecedores como parceiros de negócio em alianças no longo prazo (SRM)!

Alguns
projetos de
referência:



Oportunidade de gerir mais de 60% da operação corporativa

Alto valor de aquisição gerido por quadro reduzido de Compradores

Desenvolvimento pensando no profissional que desejamos ser

Trocar conhecimentos e praticar aprendizados junto com o time

Aprender é um processo contínuo e ativo, se aprende fazendo, juntos

Focar em tornar o processo seguro e não em julgar pessoas

Dar o exemplo de compliance e buscar a certificação de compras estratégicas

Filtrar pela cultura da organização

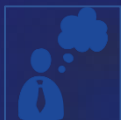
Criar algo novo e disruptivo ou fazer diferente algo que já existe

Evitar automatizar o caos: automatizar o que gera valor ao cliente

Considerar o contexto de Compras na quarta revolução industrial

A quarta revolução é fato e integrar sistemas é pilar tecnológico

Profissional de Compras deve exercitar a visão intraempreendedora!

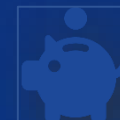


Que área de Compras desejamos ser daqui a uma década?



Compras é uma área de negócio

Gerar valor e lucro aos sócios, acionistas, investidores, clientes e fornecedores!



Competitividade é comprar melhor que os concorrentes!



O lucro líquido se tornou um detalhe menor que 2 dígitos

Savings no curto prazo, com parte sendo investida em automatização de Compras

Fornecedor como aliado estratégico, num relacionamento colaborativo de negócio

Negociar e estabelecer metas anuais para conquistar redução de gastos

Ganhar novo negócio com ferramentais não é custo e sim investimento

As estratégias básicas do lucro são ampliar vendas e ou reduzir custos

Idioma da diretoria e acionistas: EBITDA, LL, ROI, *saving* anual, sustentabilidade

Subir o sarrafo da competitividade

Ganhar dinheiro para a organização e para sua rede de aliados

Rede de fornecedores monitorando os movimentos e tendências de mercado

Sermos os primeiros a receber inovação em nosso mercado

Ser melhor 2% a cada ano acumula diferencial competitivo numa década

“Realize as pequenas coisas de forma extraordinária!”