

O lucro líquido das empresas se transformou num detalhe menor que dois dígitos



Seja qual for o cenário do país, existem duas estratégias básicas de ampliar o lucro:

- Ampliar vendas
- Reduzir custos

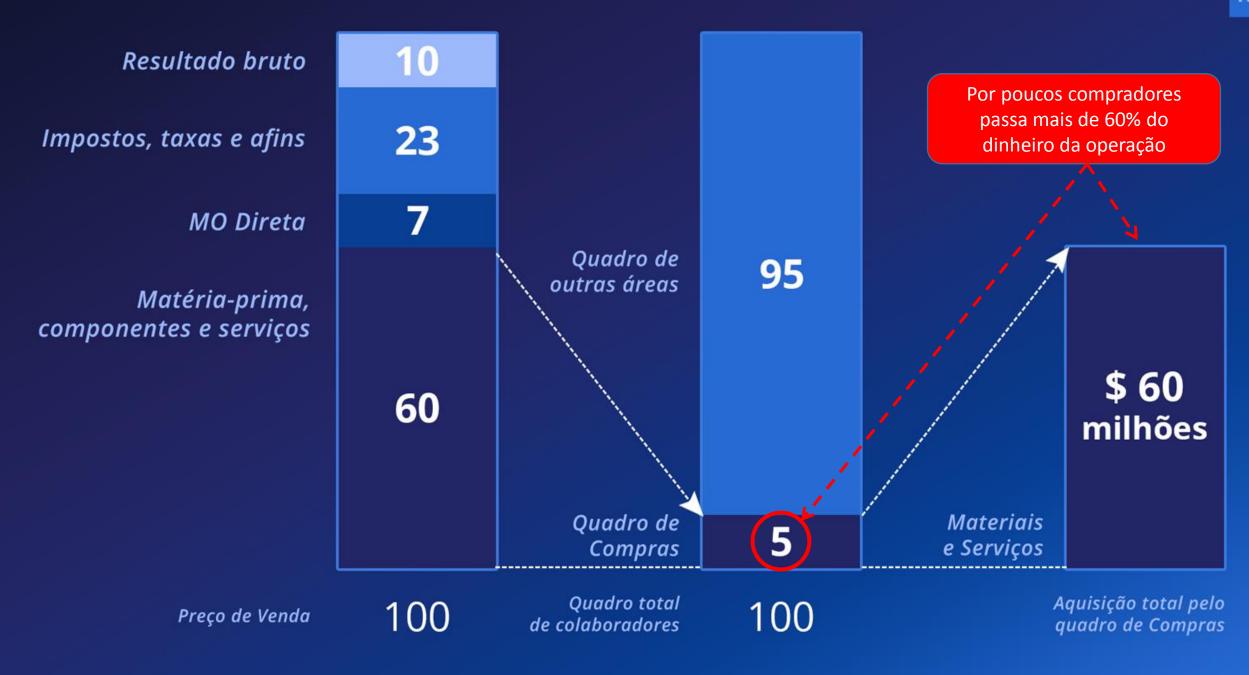


Investir mais facilmente em marketing e ampliar vendas tem certo glamour

mas um projeto se torna integrado ao incluir revisita na compra de materiais e serviços



A aquisição de materiais e serviços concentra mais de 60% dos valores totais da operação da empresa e é gerida por poucos Compradores



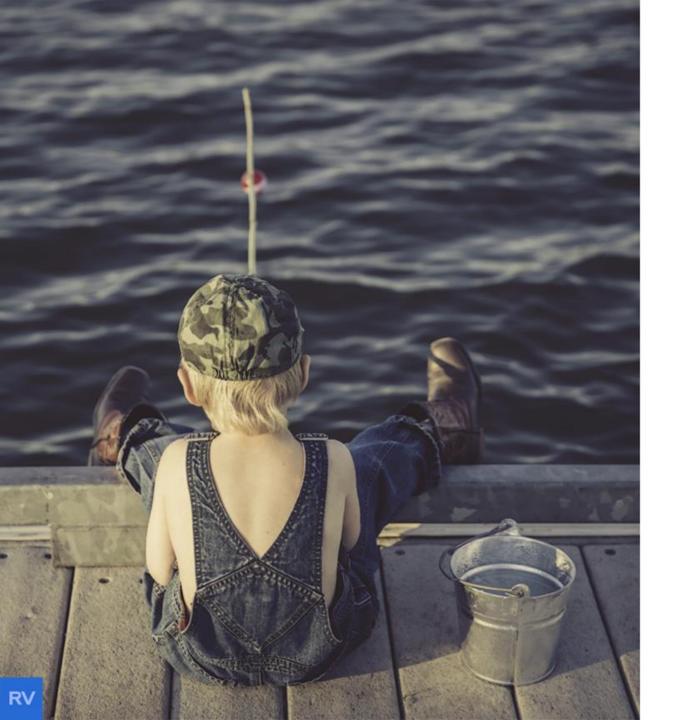


O papel (e principal dever) do Comprador é de "ganhar dinheiro" para a empresa e fortalecer a rede de fornecedores





O Comprador deve ter uma visão empreendedora e estar ciente que o preço é apenas uma pequena parte dos custos totais de materiais e serviços



Pacientemente revisitar a área de Compras a cada três anos pode identificar novas oportunidades de economia

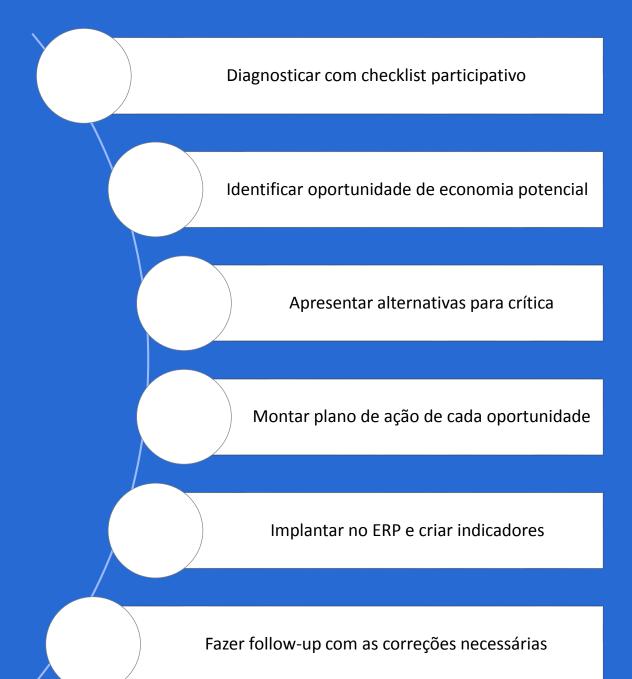


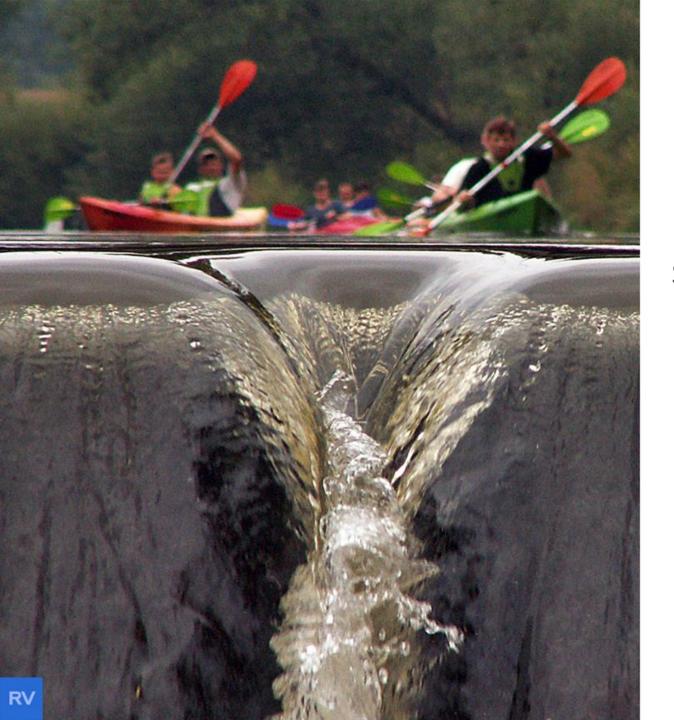
O propósito da RV é estar ao lado do gestor e do time de Compras, atenta aos detalhes e garimpando potenciais economias com metodologia, disciplina e paciência



Nossa metodologia compara as boas práticas de mercado e filtra pela cultura e regras da empresa ao elaborar o plano de reduções de custos da área de Compras

Revisitar Compras





Além do foco em projetos de economia, podemos opinar e sugerir melhorias sobre gestão de riscos, gestão de contratos, políticas, procedimentos, processos, planejamento estratégico e administração de compras



A RV deseja ser lembrada como apoiadora de projetos de economia, sendo essencial estar ao lado do gestor de Compras prestando apoio administrativo na criação de planos de reduções de custos

"Procure fazer as pequenas coisas de forma extraordinária"

RV Consultoria Empresarial Ltda

Site: www.rv.srv.br

Blog: blog.rv.srv.br

CNPJ: 22.974.985/0001-99

Contato: Alceu Rivail [alceu@rv.srv.br]

Fone / WhatsApp: +55 (54) 99641-6767