

COMPRAS É UMA ÁREA DE NEGÓCIO E DEVE SER PROTAGONISTA NA REDUÇÃO DE GASTOS

Você gostaria de customizar um projeto de redução de gastos atuando sobre 60% do valor total da operação anual 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 ESPERANCA 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 DESPERDÍCIOS 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 SERVICOS STARTUPS REVISITAR PROCESSO POTENCIAL VERTICALIZAR SUPORTE WORKSHOPS



Objetivo estratégico?

RESULTADO BRUTO

10

Gerar lucro ao sócio, acionista e investidor O lucro líquido se tornou um detalhe menor que dois dígitos

23

Compras é uma área de negócio Profissional de Compras deve exercitar a visão intraempreendedora

componentes e serviços



Comprar melhor que o concorrente! Ser melhor 2% a cada ano acumula diferencial competitivo numa década



Papéis?

RESULTADO BRUTO

10

Impostos, axas e afins

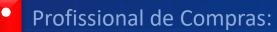
23

Mão-de-obra direta

7

60

Matéria-prima, componentes e serviços



Ganhar dinheiro para a organização!

Mais de 60% do valor da receita líquida passa pela gestão de Compras

RV:

Revisita crítica e imparcial na área de Compras

Promessa de zerar todo o investimento e não atuar em concorrentes



Premissas?



Subir o sarrafo da competitividade?



Pouco ou nenhum investimento?



Construção conjunta de projeto e ação?





Ouvir e escutar?



Que área de Compras desejamos ter em 2025?

Que profissional de Compras desejamos ser?

- Qual o problema e oportunidade na área de Compras?
- O que está faltando nesta área de Compras? Strategic sourcing? S&OP?
- O que gostaríamos de mudar ? E a revolução 4.0? RPA?
- O que está impedindo que isso aconteça?
- Quais os objetivos estratégicos da organização para Compras?



Meta?







[Case

Projeto de Revisitar Compras 5W2H O QUE? Redução de gastos (custos + despesas) com protagonismo de Compras e evitando investimentos **POR QUE?** Preservar a competitividade é comprar melhor que os concorrentes QUEM? Um sponsor pela RV e outro pelo Cliente (encontros individuais com todos de Compras) COMO? Metodologia de "Revisitar Compras": presencial, por e-mail, whatsapp, celular e linkedin **QUANTO?** Promessa de zerar investimento além de mobilizar o time a conquistar economia de R\$ 100 mil **QUANDO?** Quinzenal e utilizando de muitas horas externas durante 10 meses ONDE? No Cliente utilizando pequena sala em data reservada ao projeto, com computador e TV















Compras é uma área de negócio!

"Realize as pequenas coisas de forma extraordinária"



Propósito www.rv.srv.br

Revisitar Compras para reduzir gastos e apoiar gestor em projetos personalizados

Experiência profissional

www.linkedin.com/in/www-rv-srv-br

Alceu Rivail (54) 996 416 767