

- O propósito da RV é conquistar novas reduções de custos ao lado do gestor e do time de Compras
- Consideramos que o principal papel de profissionais de Compras é ganhar dinheiro para a organização se transformando em intraempreendedores
- Inteligente priorizar Compras por ser uma área de negócio gerida por poucos profissionais e onde circula mais de 60% da receita líquida da organização

POR QUE REVISITAR COMPRAS?

- Porque reduzir custos é uma das principais estratégias para ser competitivo e perpetuar o negócio
- Porque ao focar competitividade em Compras mais de 60% de toda a operação da empresa estará num ambiente favorável ao sucesso
- Competitividade em Compras é comprar melhor que o concorrente

- Pensamos numa forma objetiva de nos comunicarmos sobre nosso propósito e propor uma meta nos pareceu uma boa mensagem
- Juntos podemos construir um projeto piloto para atuar nos desejos da organização e ao mesmo tempo atender o propósito da RV de reduzir custos
- Estabelecer então uma META conjunta para um resultado de economizar R\$ 100 mil na área de Compras, com metas múltiplas e sucessivas, focando inicialmente indiretos e serviços numa revisita crítica e imparcial

Desejos do Cliente



Propósito RV



PROJETO 100



COMPETITIVIDADE

Se a cada ano formos 2% melhores que nossos concorrentes, numa década construiremos diferencial competitivo de 20%, com potencial aumento de market share

Desejos pessoais, profissionais e gerenciais?

Projeto pode servir como curso de atualização presencial de quem faz ao vivo

RESULTS

A large, dark wooden sign with the word "RESULTS" in bold, light-colored, three-dimensional letters. The sign is mounted on a wooden post and is angled upwards. The background features a sunset or sunrise scene with warm orange and yellow hues, silhouettes of mountains, and a blue sky with a large, faint, light-colored circular graphic element.

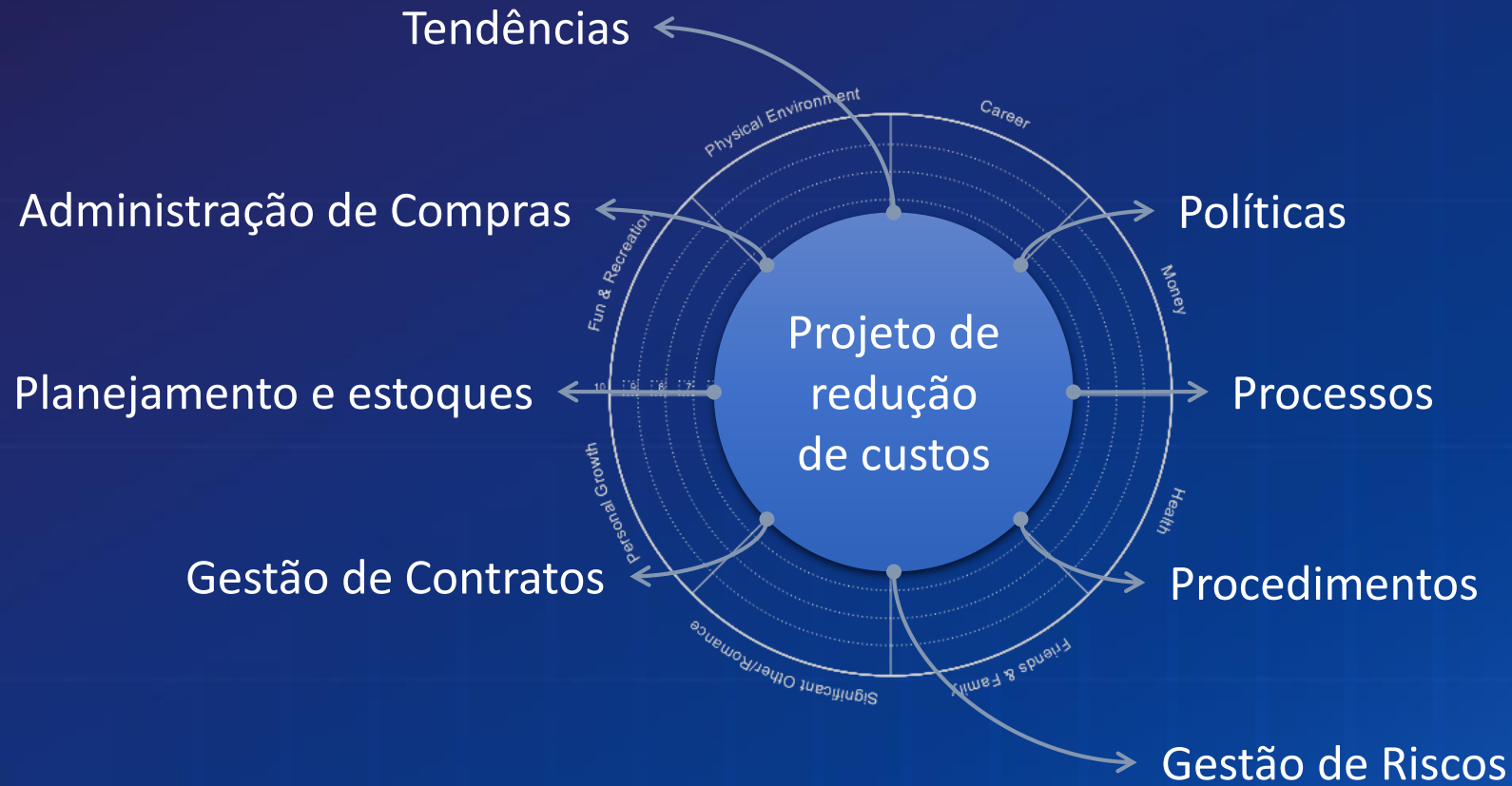
Que projeto de impacto posso desenvolver, com investimento zero, envolvendo menos de 5% do quadro, revitalizando mais de 60% dos valores da receita líquida, atualizando os conhecimentos dos profissionais e ainda deixando de gastar R\$ 100 mil líquidos?

ALÉM DE CUSTOMIZAR O PROJETO ELE SE PAGA

- Promessa de entregar o resultado líquido de R\$ 100 mil e depois de conquistado, permitir incrementar novas metas múltiplas e sucessivas em pacotes de R\$ 100 mil cada



AGIR EM OUTROS TEMAS



Projeto de Revisitar Compras

META 100

- **O QUE?** Revisitar Compras num programa contínuo de redução de custos com protagonismo de Compras, ao mesmo tempo atuando nos desejos e expectativas do Cliente
- **PORQUE?** Competitividade ao comprar melhor que os concorrentes
- **QUANTO?** Pacote de economia de R\$ 100 mil, repactuando múltiplos se o Cliente desejar
- **QUEM?** Um *sponsor* pela RV e outro pelo Cliente: possibilidade de incluir unidades de negócio do Grupo
- **ONDE?** Nas instalações do Cliente com pequena sala em data reservada ao projeto , com computador e TV
- **QUANDO?** Em horário comercial e RV com utilização de muitas horas externas
- **COMO?** Metodologia de “Revisitar Compras”
- **ÉTICA?** Formalizar em contrato a confidencialidade e de não trabalhar nos concorrentes
- **EXPERIÊNCIA?** Informações adicionais e depoimentos Clientes no site: experiência do *sponsor* no linkedin

A quarta revolução é fato e integrar sistemas é pilar tecnológico



Área de Compras que desejamos hoje e para daqui 10 anos



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



O propósito da RV é conquistar novas reduções de custos ao lado do gestor e do time de Compras

O principal papel do profissional intraempreendedor de Compras é ganhar dinheiro para a empresa



Construir relacionamentos e ampliar negócios com sua rede de fornecedores aliados



Trabalho de equipe junto com demais áreas numa visão empreendedora



Compras é uma área de negócio

Revisão dos conceitos:



As estratégias básicas do lucro são ampliar vendas e reduzir custos



O lucro líquido nas indústrias é detalhe menor que dois dígitos



Mais de 60% da receita líquida é gerida por poucos profissionais de Compras

É importante revisitar periodicamente a área de compras com um olhar crítico e imparcial



Competitividade é comprar melhor que o seu concorrente



2% mais competitivo a cada ano, numa década acumula diferencial de 20%



Conquistar “*saving*” mínimo para zerar e neutralizar toda a despesa do centro de custo de Compras

Propósito
www.rv.srv.br

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

Alceu Rivail (54) 9 9641 6767
Revisitar Compras para reduzir custos e apoiar gestor



“Realize as pequenas coisas de forma extraordinária”