

# GUIA DOCUMENTADO DE OPERAÇÕES DE UNE

Guia elaborado em dedicado para LÍDERANÇAS da UNE.

## SUMÁRIO

### MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

1. GERENCIAL;
2. COORDENADOR;
3. OPCOM;
4. LÍDER ESTOQUE;
5. LÍDER SEGMENTO;
6. RELAÇÕES E HIERARQUIAS;

### ABASTECIMENTO DE PRODUTOS

1. O QUE É, E COMO FUNCIONA A MC;
  - a. COMO ELA É CALCULADA;
2. O QUE É E COMO FUNCIONA A LINHA VERDE;
  - a. COMO FUNCIONA A LINHAVERDE;
  - b. EM QUE CASOS O ROBÔ ALTERA A LINHAVERDE;
  - c. EM QUE MOMENTO A SOLICITAÇÃO DISPARA;
3. COMO FUNCIONA O ARREDONDAMENTO DE EMBALAGENS;
4. REGRA ESPECIAL PARA ARREDONDAMENTO DE MULTIPLOS
5. COMO ALTERAR OS PARÂMETROS DE ABASTECIMENTO DA UNE
6. CROSSDOCKING

### CICLO DE VIDA DOS PRODUTOS

1. INCLUSÃO E REMOÇÃO DE ITEM DO MIX DA UNE
2. PRODUTOS FORA DE LINHA
3. PRODUTOS EM PROMOÇÃO
4. COMO SOLICITAR PREÇO PROMOCIONAL
5. OS 3 PERFS DE PRODUTOS

### POLÍTICA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS

1. O QUE É RANKING DE PRODUTO
2. COMO FUNCIONA A POLÍTICA DE DESCONTOS
3. POLÍTICA VAREJO X ATACADO

### POLÍTICA DE DEVOLUÇÕES E TRANSFERÊNCIAS

1. EM QUE CONDIÇÕES POSSO DEVOLVER MEUS PRODUTOS

### FERRAMENTAS GERENCIAS

1. PLANILHA ADMAT\_UNE

### POLÍTICAS DE SAZONALIDADES

1. CALENDÁRIO ANUAL DE SAZONALIDADES

### CONHECIMENTOS GERAIS

1. MARCAS PRÓPRIAS: KIT e RENK
2. COMO FUNCIONAM AS REGRAS DE CURVAS DE VENDAS DE PRODUTOS

## MATRIZ DE RESPONSABILIDADES E HIERARQUIAS, LIDERANÇAS DA UNE

1. GERÊNCIA;
2. COORDENAÇÃO;
3. OPCOM;
4. LÍDER DE ESTOQUE;
5. LÍDER DE SEGMENTO;
6. RELAÇÕES E HIERARQUIAS

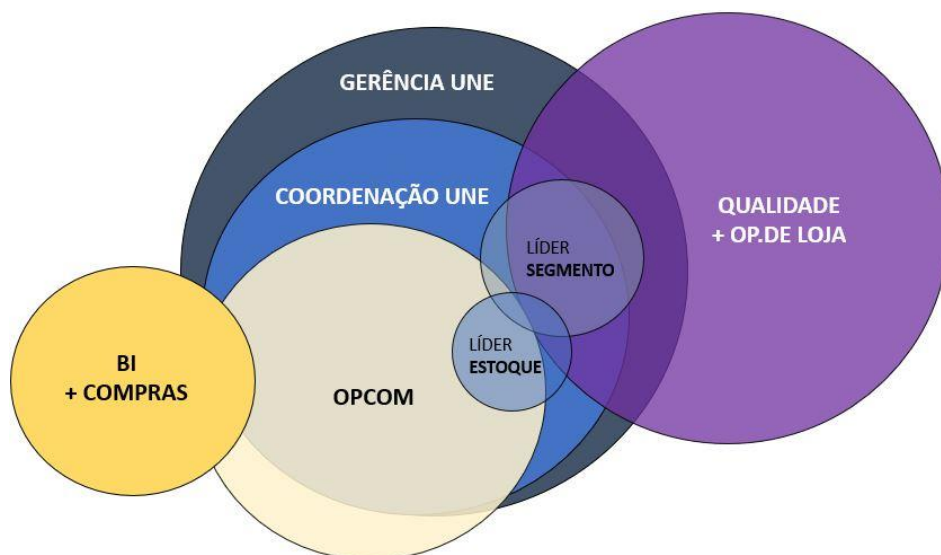


Figura 1, Relações

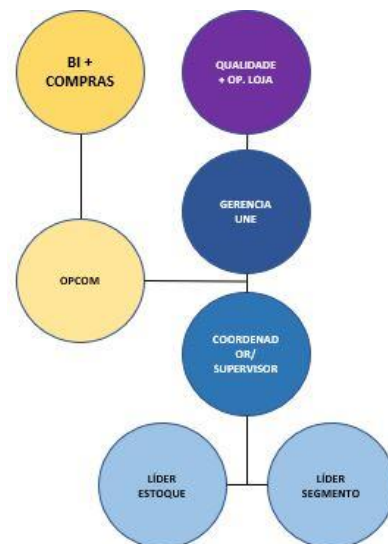


Figura 2, Hierarquia

## ABASTECIMENTO DE PRODUTOS

### 1. O QUE É, E COMO FUNCIONA A MC?

Significa Média Comum, é uma média oficializada que norteia o parâmetro do Produto na UNE.

Ele é calculado considerando os últimos meses de venda do produto, projetando um valor a ser parametrizado. A

**MC** é o parâmetro responsável por avaliar a série temporal de vendas dos últimos 12 meses e regular o abastecimento.

#### a. COMO ELA É CALCULADA?

Resumidamente ela é calculada da seguinte forma:

(A média dos últimos 12 Meses) + (A média dos últimos 3 Meses) + (A média do vigente no Ano anterior)

Exemplo:

HISTÓRICO DE VENDAS EM MESES												MÊS ATUAL	
FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MC
44	54	43	47	36	46	46	34	24	56	45	62	50	48

MÉDIA 12 MESES: 45

MÉDIA 3 MESES: 54

MÉDIA VIGENTE, ANO ANTERIOR: 44

**Atenção:** Esta regra de Meses pode variar de acordo com o período do ANO, a regra pode mudar, é apenas uma exemplificação de como ela funciona.

### 2. O QUE É, E COMO FUNCIONA A LINHA VERDE;

A linha verde foi criada para gerar abastecimento automático dos produtos através de parâmetros estatísticos. Um cálculo padrão de Ponto de Pedido, e poderosamente eficiente.

Através dos parâmetros abaixo, este cálculo pode ser realizado:

- **MC** (Média Comum): Calcula uma média de venda em quantidade dos últimos 12 Meses;
- **ESTOQUE**: Campo afetado unicamente pelo Robô;
- **ESTOQUE GONDOLA**: Incluído pelo Comprador, só pode ser alterado pelo OPCOM;
- **ESTOQUE ILHA**: Incluído pelo Comprador, com prazo definido de saída. Geralmente usado para sazonalidades.
- **ESTOQUE MÁXIMO**, ou **LINHA VERDE**: A SOMA dos campos (**ESTOQUE**+**ESTOQUE GONDOLA**+**ESTOQUE ILHA**), este cálculo final é quem define o máximo de abastecimento do item para a UNE.
- **TRAVA**: Caso, verdadeiro impede a ação do Robô no parâmetro final de LINHA VERDE.

#### a. COMO FUNCIONA?

Através do apontamento entre a **MC** e **EST.GONDOLA**.

Se a **MC** é maior que o parâmetro definido pelo Comprador ou o OPCOM e o produto estiver **DESTRAVADO**, ela aumenta o parâmetro lançando a diferença da venda no campo **ESTOQUE**.

Afinal está vendendo mais que o inicial parametrizado e o produto esta liberado para atuação do Robô.

Porém quando a **MC** não é maior que o **EST.GONDOLA**, o robô não age. Uma LINHA VERDE só pode ser reduzida pelo Robô até o definido pelo **EST.GONDOLA**. Abaixo disso somente o OPCOM pode reduzir um parâmetro de LINHA VERDE.

❖ Quando a MC **MAIOR** ESTOQUE GONDOLA: Trava **NÃO**

MC	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
50	20	30	0	50	NÃO

❖ Quando a MC **MAIOR** ESTOQUE GONDOLA: Trava **SIM**

MC	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
50	0	30	0	30	SIM

Em ambos Casos acima, a MC é MAIOR que o EST.GONDOLA, e somente assim o parâmetro final da LINHA VERDE pode ser mudado.

❖ Quando a MC **MENOR** ESTOQUE GONDOLA: Trava **NÃO**

MC	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
30	0	50	0	50	NÃO

❖ Quando a MC **MENOR** ESTOQUE GONDOLA: Trava **SIM**

MC	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
30	0	50	0	50	SIM

Em ambos Casos acima, a MC é MENOR que o EST.GONDOLA, em nenhum dos casos a MC pode reduzir o parâmetro do EST>GONDOLA, campo que só pode ser alterado pelo OPCOM.

Ou seja em ambos os casos o abastecimento só pode ser reduzido pela ação do OPCOM.

#### b. EM QUE CASOS QUE O ROBÔ PODE REDUZIR A LINHA VERDE?

Somente quando a **MC > EST.GONDOLA**. Caso a **MC** reduza na passagem de mês, ela reduz o campo **ESTOQUE** e consequentemente o parâmetro de **LINHAVERDE**. Somente nestes casos o robô, através da **MC**, reduz a LINHAVERDE sem a interferência do OPCOM. Ou seja, só pode ocorrer um uma “virada” de mês, onde há o recálculo da **MC** que se baseia em meses.

❖ Exemplo de “virada” de mês, ABRIL para MAIO

MC DE ABRIL	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
100	50	50	0	100	NÃO

MC DE MAIO	ESTOQUE	EST.GONDOLA	EST.ILHA (EXTRA*)	EST.MÁXIMO LINHA VERDE	TRAVA
70	20	50	0	70	NÃO

c. QUANDO A SOLITAÇÃO DISPARA?

Agora que temos definida qual a quantidade máxima que a UNE pode receber no estoque, parametrizado pela **LINHAVERDE**. Já posso referenciar meu **EST.UNE** para calcular abastecimento.

O disparo só acontece quando o ESTOQUE UNE é MENOR ou IGUAL a 50% do meu parâmetro máximo de abastecimento.

❖ Exemplo de liberação de disparos:

PRODUTO	ESTOQUE UNE	EST.MÁXIMO ou LINHA VERDE	% ABAST	DISPARA?
CANETA	27	50	54,0%	NÃO
CANETA	24	50	48,0%	SIM

❖ Exemplo de VOLUME a ser disparado, será sempre a diferença entre a (**LINHAVERDE**) – (**EST.UNE**):

PRODUTO	ESTOQUE UNE	EST.MÁXIMO ou LINHA VERDE	% ABAST	DISPARA?	QTD A SER DISPARADA
CANETA	27	50	54,0%	NÃO	0
CANETA	24	50	48,0%	SIM	26

**Atenção:** Mesmo a quantidade sendo a (LV – EST.UNE), mais uma regra aparece para escalar a produção.

3. ARREDONDAMENTOS DE EMBALAGEM, COMO FUNCIONAM?

Com a liberação do DISPARO, mais uma regra se inicia para arredondamento dos produtos solicitados. Ela surge para agilizar a entrega dos produtos a UNE, dado volumes únicos entre caixas **MASTER** e **MÚLTIPLOS**. Caso na hora da separação, o separador precise abrir a caixa para fracionar e formar um novo VOLUME, logicamente atrasa a separação que responde em tempo de entrega para a UNE. Levar a caixa fechada agiliza o processo exponencialmente quando em grandes quantidades, como é o caso.

EX:	ARRED ONDA?	CÓDIGO EMBALAG.	MAST MUL	ER C/ C/	PARÂMETROS DE ESTOQUE				REGRAS DE ABAST.		AÇÕES DA REGRA	
					ESTOQUE UNE	LINHA VERDE	% ETQ (ETQ/LV)	ESTOQUE ABAIXO DE 50%?	QTD A SER DISPARADA: (LV-ETQ,UNE)	REPRESENTA CX MASTER: (QTD SOL / CX MASTER)	REGRA COMENTADA	QUANTIDADE DISPARADA:
1	SIMI	250430 ATA - UNI	24	6	10	30	33,3%	SIM	20	83%	Como o Disparo representa => 50% Master, é arredondado.	1 Master (24 Atacados)
2	NÃO!	35041 ATA - UNI	24	6	10	20	50,0%	SIM	10	42%	Como o Disparo NÃO representa 50% Master, sofre arred. Da 2ª Embalagem MÚLTIPLO	2 Múltiplos
2	NÃO!	294 ATA - UNI	48	24	4	12	33,3%	SIM	8	17%	Não há arredondamento de nenhuma das Embalagens principais, então dispara Fracionado.	8 Atacados
3	NÃO!	35041 ATA - UNI	24	6	15	20	75,0%	NÃO	0	0%	Não há disparo, pois estoque esta acima do 50% do nível de abastecimento (ESTQ/LV)	Sem disparo

1ª Regra de 50%: Ela avalia se precisa disparar ou não

2ª Regra de 50%: Avalia o arredondamento de Master ou Múltiplo.

4. REGRA ESPECIAL DE ARREDONDAMENTO MÚLTIPLOS

Existem produtos que se manuseados, podem danificar a qualidade para venda.

Como é o caso para itens como Flores, Lãs.... Mais uma REGRA é lançada, orientada pelo AGRUPAMENTO do item. Ou seja, se ele está agrupado em uma das nomenclaturas abaixo, ele só se movimenta em MÚLTIPLO.

Grupos cadastrados nesta REGRA:

ACESSÓRIOS P/COSTURA, ADESIVO AZULEJOS, ADESIVO TECIDO, BARBANTES, BARBANTES PARA ARTESANATO, BORDADOS, CARBONOS, CORDÕES, ESCOVAS, ETIQUETA P/ETIQUETADORA, FITAS CETIM, FITAS GORGURÃO, FITAS TAFETÁ, FLORES

DECORATIVAS, LÃS IMPORTADAS, LINHAS COSTURA, LINHAS P/ARTESANATO, PAPEIS XEROGRAFICOS, PINCÉIS, RENDAS, RENDAS DE NYLON, TOALHAS, VIÉS, ZIPER NYLON, ZIPERES  
(1, 47, 63, 117, 194, 228, 324, 326, 331, 333, 341, 345, 346, 347, 370, 445, 500, 736, 789, 851, 1137, 1138, 1198, 6340, 6359)

## 5. COMO ALTERAR OS PARÂMETROS DE ABASTECIMENTO DA UNE?

Após a reformulação, agora apenas o OPCOM pode alterar um parâmetro de GONDÔLA pela ferramenta contida na PLANILHA ADMAT. Isso assegura bons ajustes e velocidade de ação. Qualquer alteração, seja em grande quantidade ou não deve ser enviado ao sistema através da Planilha para futura importação dos Analistas de BI.

Incluir o Valor desejado na **Coluna CL, Ajuste LV**.

Adicione o novo valor desejado, clique em “Enviar para Analista”, ultimo botão da Rotina de Segunda Feira.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL
1	ROTINA DO DIA É: AUDITORIAS																		
2	DATA: 31/03/2023 LOJA: VIL   COD: 64																		
3	<div> <div>Rotinas 24: Parâmetros</div> <div>Rotinas 34: Menu: Curvas AA</div> <div>Rotinas 44: Potenciais</div> <div>Rotinas 54: Estq Financeiro</div> <div>Rotinas 64: Auditorias</div> </div>																		
4	<div> <div>a) Itens novos com vendas</div> <div>a) Curva AA: com redução</div> <div>a) TOP 100: sem venda UNE</div> <div>a) Curva C com END Estoque</div> <div>a) Solicitações Atrasadas</div> </div>																		
5	<div> <div>b) Inflação LV: E/LV &amp; EG=0</div> <div>b) Curva AA: sem Linha</div> <div>b) Curva AA: Negativos</div> <div>b) Fora Linha c/ Disponível</div> <div>Exportar Rotina</div> </div>																		
6	<div> <div>c) Estoque Ilha</div> <div>c) Curva AA: 4M c/ redução</div> <div>c) StopMove: Itens Novos</div> <div>b) Itens Travados</div> </div>																		
7	<div> <div>d) Produtos substitutos</div> <div>Exportar Rotina</div> <div>d) Baixo Estoque c/ Endereço</div> <div>c) Promocionais sem Venda</div> </div>																		
8	<div> <div>e) Manutenção de LV AA e A</div> <div>Exportar Rotina</div> <div>d) Itens Novos: sem venda</div> </div>																		
9	Enviar para Analista																		
10	PARAMETROS DE ABASTECIMENTO																		
11	CÓDIGO	SUBSTITUTOS	NOME	FABRICANTE	EMBALAGEM	PREÇO 38%	MST	MUL	VAR	EM	ULT. ENT.	EST.	EST.	EST.	EST.	EST.	EST.	LV/MC	STATUS LV
12											UNE	UNE	LV	ON	ILHA	MÁX.			AJUSTE
13	660198		BLOCO POST-IT 654 76X76MM PRETO HBOX 3M	ATA - IND UNI	R\$ 14,50	12				SIM	07/03/23	420	0	12	0	12	688%	OK	24
14	2052		BLOCO POST-IT 653 38X50MM AMARELO H 3M	ATA - PCT C/4	R\$ 14,99	36				SIM	13/01/23	300	0	10	0	10	150%	OK	
15	2054		BLOCO POST-IT 653 38X50MM NEON RS/VC 3M	ATA - PCT C/4	R\$ 14,99	36				SIM	09/02/23	210	0	10	0	10	150%	OK	
16	634063		BLOCO POST-IT 654 76X76MM P/ABRIL 3M	ATA - PCT UNI	R\$ 14,50	12				SIM	07/03/23	420	0	12	0	12	688%	OK	

## 6. CROSSDOCKING

Itens que ainda não são maturados, estão em “teste” ou itens que infelizmente não podem ser armazenados no CD, são enviados para as UNES via CROSSDOCKING.

A UNE recebe o PEDIDO diretamente do Fornecedor, havendo conferencia APENAS dos Volumes da NOTA FISCAL.

Existem produtos que só podem ser comercializados por essa dinâmica de abastecimento.

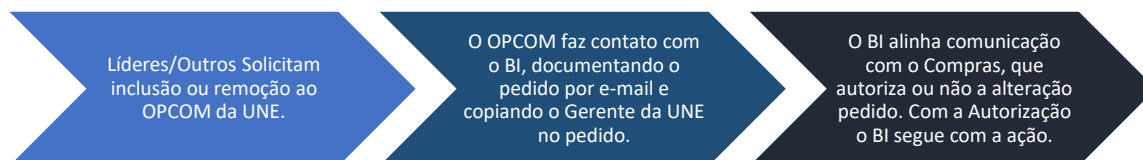
Em caso de dúvidas, ou sinistros ocorridos em uma NOTA de CROSS, faça os contatos com

[bi@cacula.com](mailto:bi@cacula.com); [atendimento.compras@cacula.com](mailto:atendimento.compras@cacula.com)

(21) 3878-8852 R. 8899

## CICLO DE VIDA DOS PRODUTOS

### 1. INCLUSÃO E REMOÇÃO DE ITEM DO MIX DA UNE



O OPCOM é o principal porta voz da UNE para solicitação de alteração de MIX de PRODUTOS para a UNE.

O Prazo médio para retorno comum das solicitações é de no máximo 48h.

### 2. PRODUTOS FORA DE LINHA;

O OPCOM, informa a UNE SEMANALMENTE através da Rotina de QUINTA-FEIRA, apontando itens fora de LINHA que precisam “Girar” no PDV da UNE para o esgotamento. Caso necessário alteração de preço, ou qualquer ação que impulse a venda dessa “sobra”, o OPCOM também será o responsável pelo pedido para o BI/COMPRAS. O mesmo deve ser procurado pelas lideranças/outros para que este solicite um PROMOCIONAL por exemplo, pela Planilha do ADMAT.



\*Consulte a ROTINA QUINTA-FEIRA, BANCAGEM FINANCEIRA

### 3. PRODUTOS EM PROMOÇÃO;

O OPCOM, informa a UNE SEMANALMENTE através da Rotina de SEXTA-FEIRA, apontado itens PROMOCIONAIS sem “Giro”. Ele audita o porquê o item não estar vendendo, e busca com os Líderes do SEGMENTO entender o que pode ser feito para o esgotamento deste produto, ou até ajuste no disponível físico.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	BY	BZ	CC	CD	CE
1	ROTINA DO DIA É: AUDITORIAS														
2	DATA: 31/03/2023 LOJA: VIL   COD: 64														
3	Rotinas 2ª: Parâmetros		Rotinas 3ª: Manu. Curvas AA	Rotinas 4ª: Potenciais	Rotinas 5ª: Estq Financeiro	Rotinas 6ª: Auditorias									
4	a) Itens novos com vendas	a) Curva AA: com redução	a) TOP 100: sem venda UNE	a) Curva C com END Estoque	a) Solicitações Atrasadas										
5	b) Inflação IV: E/LV & EG=0	b) Curva AA: sem Linha	b) Curva AA: Negativos	b) Fora Linha c/ Disponível	Exportar Rotina										
6	c) Estoque liha	c) Curva AA: 4M c/ redução	Exportar Rotina	c) StopMove: Itens Novos	b) Itens Travados										
7	d) Produtos substitutos	Exportar Rotina		d) Baixo Estoque c/ Endereço	c) Promocionais sem Venda										
8	e) Manutenção de LV AA e A			Exportar Rotina	d) Itens Novos: sem venda										
9	Enviar para Analista														
11	CÓDIGO	SUBSTITUTOS	NOME	FABRICANTE	EMBALAGEM	PREÇO 38%	MST C/	MUL C/	VAR EJO	EM LINHA	EST. CD	ULT. ENT. CD	EST. UNE	ULT. ENT. UNE	EST. UNE DIAS
2450	666835		ELASTICO PREMIUM 52G 396087 010 BRAN CIRCULO	ATA- RL C/50M	R\$	9,99	120	6	SIM	NÃO	2003	25/03/22	6	20/12/22	180
4894	647903		TEC PATCH LICENCA 100% LG1.50 WINGS DOHLER	ATA- IND C/1M	R\$	23,99		10	SIM	NÃO	0	16/01/21	3	03/03/20	90
5636	584118		TEC CREPE GEORGETE 100% LG 1.47 309 T EUROTEXTIL	ATA- IND C/1M	R\$	14,99			SIM	SIM	-94	16/02/23	8	18/02/22	231
5637	543429		TEC CREPE GEORGETE 100% LG 1.47 775 F EUROTEXTIL	ATA- IND C/1M	R\$	14,99			SIM	SIM	0	10/08/22	10	01/12/21	300
6505	572993		TEC TRICOLINE 100% LG1.50 UNICORNIO FERNANDO M	ATA- IND C/1M	R\$	18,99		10	SIM	NÃO	0	08/06/18	11		331
11409	565766		FITA TAFETA 36MM CUT-36 28 PINK KIT	ATA- RL C/50M	R\$	5,49	200	5	NÃO	NÃO	1336	18/01/18	3	16/08/22	90
11410	565767		FITA TAFETA 36MM CUT-36 39 PRETO KIT	ATA- RL C/50M	R\$	5,49	200	5	NÃO	NÃO	2348	14/11/17	3	23/06/22	90
11411	565768		FITA TAFETA 36MM CUT-36 40 AZUL ROYAL KIT	ATA- RL C/50M	R\$	5,49	200	5	NÃO	NÃO	389	18/01/18	6	15/12/22	180
11416	565778		FITA TAFETA 49MM CUT-49 47 AZUL TURQ KIT	ATA- RL C/50M	R\$	6,99	120	3	NÃO	NÃO	626	18/01/18	9	25/01/23	270
11881	492050		SIANINHA BICOLOR 5MM ZZ-5 JN103 AMAR KIT	ATA- CART C/14	R\$	4,99	400	10	NÃO	NÃO	1244	28/07/21	14	24/01/23	420
11882	492051		SIANINHA BICOLOR 5MM ZZ-5 JN107 SALM. KIT	ATA- CART C/14	R\$	4,99	400	10	NÃO	NÃO	195	02/08/19	10	23/03/21	300
13152	601086		TEC MALHA FOIL SEREIA 100% LG 1.30 DO KIT	ATA- IND C/1M	R\$	25,99			SIM	NÃO	0	31/10/19	12	20/01/20	352
16600	537070		TEC TRICOLINE NATALINA 100% LG 1.50 1 PERIPAN	ATA- IND C/1M	R\$	18,99		10	SIM	NÃO	0	02/08/22	7	01/09/22	195
19647															
19648															
19649															
19650															

### 4. COMO SOLICITAR PREÇO PROMOCIONAL

Agora temos uma nova ferramenta adicionado a Planilha do ADMAT\_UNE.

Para pedir, você informa o preço desejado na Coluna W e clica no botão: “a) Enviar Promocionais”

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	N	O	P	R	S	W
1	ROTINA DO DIA É: AUDITORIAS															
2	DATA: 31/03/2023 LOJA: VIL   COD: 64															
3	Rotinas 2ª: Parâmetros		Rotinas 3ª: Manu. Curvas AA	Rotinas 4ª: Potenciais	Rotinas 5ª: Estq Financeiro	Rotinas 6ª: Auditorias										
4	a) Itens novos com vendas	a) Curva AA: com redução	a) TOP 100: sem venda UNE	a) Curva C com END Estoque	a) Solicitações Atrasadas											
5	b) Inflação IV: E/LV & EG=0	b) Curva AA: sem Linha	b) Curva AA: Negativos	b) Fora Linha c/ Disponível	Exportar Rotina											
6	c) Estoque liha	c) Curva AA: 4M c/ redução	Exportar Rotina	c) StopMove: Itens Novos	b) Itens Travados											
7	d) Produtos substitutos	Exportar Rotina		d) Baixo Estoque c/ Endereço	c) Promocionais sem Venda											
8	e) Manutenção de LV AA e A			Exportar Rotina	d) Itens Novos: sem venda											
9	Enviar para Analista															
11	CÓDIGO	SUBSTITUTOS	NOME	FABRICANTE	EMBALAGEM	PREÇO 38%	MST C/	MUL C/	VAR EJO	EM LINHA	SEGMENTO	CATEGORIA	GRUPO	PREÇO VA REIO	PROMO	SOLICITAÇÃO DE PREÇO
2450	666835		ELASTICO PREMIUM 52G 396087 010 BRAN CIRCULO	ATA- RL C/50M	R\$	9,99	120	6	SIM	NÃO	ARMARINH	AVIAMENTO ELÁSTICOS	TECIDOS	R\$ -	SIM	R\$ 4,99
4894	647903		TEC PATCH LICENCA 100% LG1.50 WINGS DOHLER	ATA- IND C/1M	R\$	23,99		10	SIM	NÃO	TECIDOS	TECIDOS	TECIDO CREPE	R\$ 0,49	SIM	R\$ 19,99
5636	584118		TEC CREPE GEORGETE 100% LG 1.47 309 T EUROTEXTIL	ATA- IND C/1M	R\$	14,99			SIM	SIM	TECIDOS	TECIDOS	TECIDO CREPE	R\$ 0,25	SIM	
5637	543429		TEC CREPE GEORGETE 100% LG 1.47 775 F EUROTEXTIL	ATA- IND C/1M	R\$	14,99			SIM	SIM	TECIDOS	TECIDOS	TECIDO CREPE	R\$ 0,25	SIM	

Através da Planilha do ADMAT ele envia e acompanha a solicitações de Preços ao Comprador.

No Caso de Acompanhamento dos pedidos já realizados, clique no botão: “b) Acompanhar Promocionais”

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U
1																					
2																					
3																					
	CATEGORIZAÇÃO												PROMOCIONAL			SOMENTE PERECÍVEIS				STATUS	
	ID	DATA_PEDIDO	CÓDIGO	NOME	FABRICANTE	EMBALAGEM	EM LINHA	COMPRADOR	SEGMENTO	CATEGORIA	GRUPO	SUBGRUPO	PREÇO 38%	PEDIDO DE PREÇO	DESCONTO	POSSUI_VAL VENCE_QUANDO?	QTD_VENC	DIAS PARA VENCER	PREÇO ATUALIZADO	STATUS	
5																					
6	372	24/03/2023	690506	COELHO CESTA 7.700700064	CARBER	ATA-IND-UNI	SIM	CLEITON S	SAZONAS	PASCOA	EMBALAGEN LEMBRANC	R\$ 26,99	R\$ 1,99	-93%	SIM	24/03/2023	2	-7	R\$ 26,99	PENDENTE	
7	372	24/03/2023	690466	KIT CONF. EXPOSAO DE SABORES 100G R. CARBER		ATA-IND-UNI	SIM	CLEITON S	SAZONAS	PASCOA	EMBALAGEN LEMBRANC	R\$ 15,99	R\$ 1,99	-88%	NÃO	24/03/2023	5	-7	R\$ 15,99	PENDENTE	
8	481	29/03/2023	690497	OVINHO DE PLASTICO COLORS C/R 7.007 CARBER		ATA-IND-UNI	SIM	CLEITON S	SAZONAS	PASCOA	EMBALAGEN LEMBRANC	R\$ 18,99	R\$ 9,99	-47%		29/03/2023	0	-2	R\$ 18,99	PENDENTE	

O Prazo médio para retorno comum das solicitações é de 24h.

### 5. PERFIL DE PRODUTO: DIRECIONADOR, COMPLEMENTAR E IMPULSO

- **Direcionador:** Produtos que estão na mente do consumidor ao entrarem na Loja para Comprar. São itens de “necessidade primária” para o consumidor, ele veio a loja por causa desse item. É uma compra pensada, Racionalizada.

**Exemplos:** Papel, Cartuchos, Tecidos, Caneta, Massas de Biscuit, Linhas, Fitas Cetim...

- **Complementar:** Produtos que complementam o consumo do Direcionador, que “só são consumidos” caso esteja “colado” ao item Direcionador. Mas claro não é uma regra FIXA, pois a variação do Perfil do Consumidor remodela essa ordem de Direcionador e Complementar.  
É uma compra “semi-pensada”, racionalizada somente no momento da compra.

Para o Papel: Grampos, Clips, Envelopes, Cartuchos...

Para os Cartuchos: Baterias, Fone de Ouvido, Pen-Drive...

Para os Tecidos: Tesouras, Apliques, Viés, Botão, Elástico...

Para os Canetas: Marca Texto, Corretivos, Estojos...

Para as Massas de Biscuit: Corantes, Formas, Aplicações...

**Exemplos:** A Manteiga complementa o Pão; O Carvão complementa a Carne pro churrasco; A Farofa complementa Frango Assado; A Bebida complementa a Refeição; O Amaciante complementa o Sabão; O Nescau complementa o Leite; O Lenço umedecido complementa a Fralda; O Condicionador complementa o Shampoo; Uma Esponja de Banho complementa o Sabonete; O Pincel complementa a Tinta;

- **Impulso:** São itens **não** necessários ao consumo do cliente. Estes itens só são consumidos caso atrativos ao consumidor, só vendem caso despertem desejos de consumo no cliente.  
É uma compra **não** pensada, Irracional. Motivada 100% através do Desejo.

**Exemplos:** Chocolates, Salgadinhos, Doces, Chinelos Decorados, Brinquedos...

Mas para consumidores de NICHOS podem ser itens diferenciados em características, mesmo não sendo avaliados comumente como Impulsos. Como exemplo: Um Pincéis diferente, uma Agulha com atributos mais complexos de conforto ou cores.

## POLÍTICA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS

### 1. O QUE É RANKING DE PRODUTO?

Essa REGRA de precificação é exclusiva para compras abaixo de R\$ 750,00, compras acima deste valor pagam sempre o 1º preço. O Ranking classifica o Produto para um tipo de consumidor, entre VAREJO/ATACADO.

Estimulando a compra através dele a política de precificação altera conforme abaixo:

RANKING	TIPO PREÇO	PERFIL
0	PREÇO DUPLO	CONSUMIDOR FINAL PAGA 12,9% MAIS CARO
1	PREÇO ÚNICO	VALOR ÚNICO
2	PREÇO DUPLO	CONSUMIDOR FINAL PAGA 29,3% MAIS CARO
3	PREÇO ÚNICO	VALOR ÚNICO, INCLUSIVE INDEPENDENTE DO DESCONTO NO CAIXA*
4	PREÇO DUPLO	CONSUMIDOR FINAL PAGA 22,5% MAIS CARO

Exemplo de produto com RANKING diferentes:

FORMAÇÃO PREÇO							
PRODUTO	PREÇO BRUTO	RANKING	DESCONTO RK		PREÇO ATACADO		PREÇO VAREJO
CANETA C	56,44	0	38% R\$		34,99	R\$	39,51
CANETA C	56,44	1	38% R\$		34,99	R\$	34,99
CANETA C	56,44	2	38% R\$		34,99	R\$	45,15
CANETA C	56,44	3	0% R\$		56,44	R\$	56,44
CANETA C	56,44	4	38% R\$		34,99	R\$	42,89

- **RANK 0** = Dois Preços.  
Compras acima de R\$ 750,00 padrão de 38%, e para compras abaixo de R\$ 750,00 desconto de 30%
- **RANK 1** = Preço Único.  
Desconto padrão de 38%

- **RANK 2** = Dois Preços.  
Compras acima de R\$ 750,00 padrão de 38%, e para compras abaixo de R\$ 750,00 desconto de 30%
- **RANK 3** = Preço Único.  
Não descontos para produtos com esse RANK, São geralmente aplicados a produtos em que há preço tabela, ou sugerido na embalagem. Exemplo: Livros, Revistas e Álbuns.
- **RANK 4** = Dois Preços.  
Compras acima de R\$ 750,00 padrão de 38%, e para compras abaixo de R\$ 750,00 desconto de 24%

## 2. COMO É A POLÍTICA DE PAGAMENTOS E DESCONTOS;

Agora que o preço do Produto já foi formado, e no PDV temos o valor final. Temos novas regras de descontos, de acordo com a FORMA DE PAGAMENTO no ato de passagem pelo CAIXA.

Por exemplo, a CANETA ABAIXO:

NO CAIXA				
FORMA DE PAGAMENTO	DESCONTO	VALOR FINAL	ACRÉSCIMO	
A VISTA	38%	R\$ 34,99	0%	
CARTÃO 30D	36%	R\$ 36,12	3,23%	
CARTÃO 90D	34%	R\$ 37,25	6,46%	
CARTÃO 120D	30%	R\$ 39,51	12,91%	

\* A cada 1% de desconto perdido, somasse 1,62% de acréscimo ao valor original.

\*\* Se um produto for vendido com 30% de desconto (8% a menos que à vista (38-30)) temos  $1,62 \times 8 = 12,96\%$

## 3. POLÍTICA VAREJO X ATACADO;

A empresa trabalha com a Política de ATACAREJO, onde o cliente tem a oportunidade de ter o maior desconto possível para aqueles que compram grandes volumes em valores. A referência para uma compra em ATACADO é de R\$ 750,00. Para compras abaixo do valor de R\$ 750,00 será aplicado o RANKING que pode variar de acordo com cada produto, pagamento exclusivamente o 2º PREÇO informado na etiqueta.

## POLÍTICA DE DEVOLUÇÕES E TRANSFERÊNCIAS

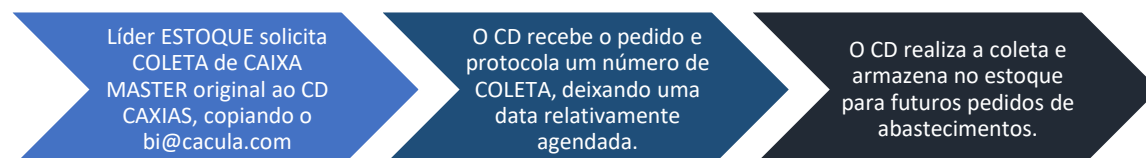
### 1. EM QUE CONDIÇÕES POSSO DEVOLVER MEUS PRODUTOS?

A UNE só pode devolver produtos ao CDCAXIAS, através de um **PEDIDO DE COLETA**, comumente realizado pelo líder de Estoque. Só assim o CD pode protocolar um Chamado para coletar o material.

Somente produtos com embalagens originais, não violadas, podem ser devolvidos ao CD.

Para o caso de produtos fora de suas Embalagens Originais, a movimentação só pode ser realizada entre UNES.

Para este tipo de solicitação, procure o OPCOM da UNE deseja para conectar contato de transferência. Para o Caso de não saber para onde movimentar o produto, apenas desejar a devolução por motivo de excesso, procure o CANAL BI para avaliarmos as UNE's com necessidade do item, assim direcionaremos a transferência.



## FERRAMENTAS E ACESSOS POR NÍVEL HIERÁRQUICO

### 1. PLANILHA ADMAT\_UNE

<\\192.168.4.1\DEPARTAMENTOS\ADMAT>

Selecione a PASTA referente a SUA UNE e tenha acesso aos arquivos. Somente as Lideranças da UNE estão autorizadas para o acesso dos dados.



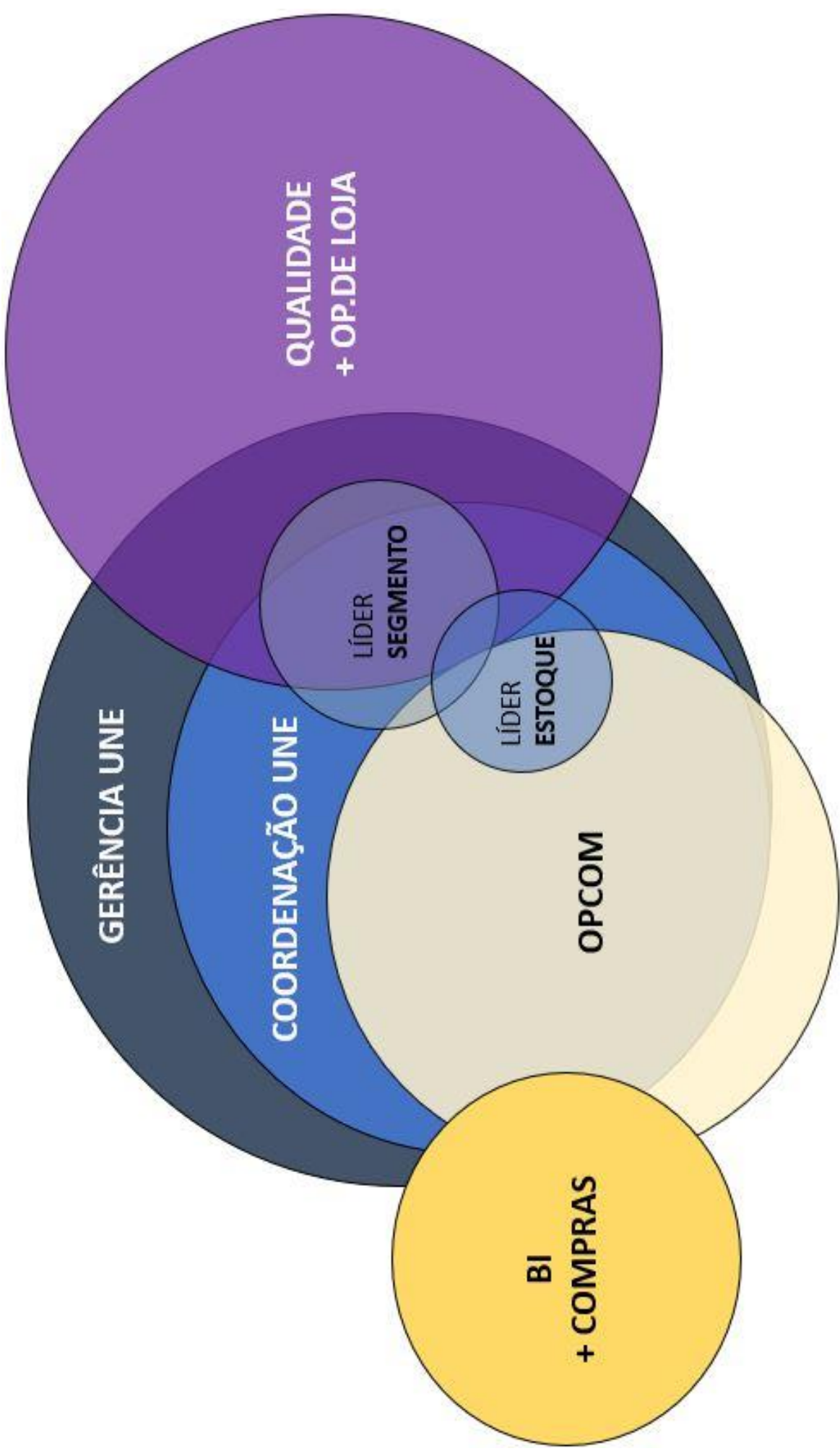
Esta Planilha tem todos os dados Comerciais e Logísticos necessários para Operação e administração em Loja.

## SAZONALIDADES

1. A QUEM ME REPORTAR AJUDA NO CASO DE DÚVIDAS SOBRE UMA SAZONALIDADE?  
Concentrem os e-mails para o Canal de BI [bi@cacula.com](mailto:bi@cacula.com) para ajudar como facilitadores na comunicação.  
Segunda opção é o Comprador Responsável pelo SEGMENTO que a Sazonalidade faz parte.

2. **CALENDÁRIO DE SAZONALIDADES:**

VOLTA ÀS AULAS  
DIAS DAS MÃES  
DIA DOS PAIS  
DIA DAS CRIANÇAS  
INVERNO  
PÁSCOA  
FESTA CAIPIRA  
CARNAVAL



# AGENDA DE ROTINAS SEMANAIS DO OPCOM

## SEGUNDA-FEIRA

INTERNO

### Refino de L. Verde "REFINAR O M.C."

**Definição:**  
Esta rotina é para o refinamento da LV, visto que nem sempre a MC acerta sua previsão, e as vezes mesmo acertando, precisamos corrigir os parâmetros.

Apenas Manutenção

Rotina no ADMAT, que exige foco e isolamento. Foi medida para o Controlador passe o dia analisando estes itens.

**Meta:**  
Mínimo de 1.500 itens ao total

**Diário:**  
1. Gerar Linha Verde 10:30h

**Análises:**

- A. Itens novos com vendas; **[Novo]**
- B. Inflação de LV; E(LV & EG=0; **[Novo]**
- C. Estoque Iliar; **[Novo]**
- D. Produtos substitutos; **[Novo]**
- E. Manutenção de LV AA e A;

**Observações:**

- a) Não analisa alterações < 8 dias;
- b) Informar aos Líderes os Itens que Apontou Alteração;

## TERÇA-FEIRA

INTERNO

### Frequência AA "CABEÇAR O POSITIVO"

**Definição:**  
É a manutenção de itens que estão bem, nas curvas AA. O objetivo é que ele permaneça nesta classificação de curva, sendo monitorados semanalmente, caso reduza ou pare de vender.

Não permite que o item saia do AA

Rotina no PDV, garantindo exposição do produto através da auditoria de PDV e classificação entre 1, 2 e 3.

**Meta:**  
Mínimo de 100 itens

**Diário:**  
1. Gerar Linha Verde 10:30h

**Análises:**

- A. Curva AA 4M com redução;
- B. Curva AA com redução Ul. Semana;
- C. Curva AA sem Linha Verde; **[Novo]**

**Observações:**

- a) Oportunidade de Inclusão de MIX;
- b) Itens Solicitados "FORA DO MIX";

## QUARTA-FEIRA

EXTERNO

### Potenciais "NOVOS NEGÓCIOS"

**Definição:**  
Busca referência em outras UNES, para recuperação de itens que estão com performance ruim. Buscando o resgate desta performance conforme seu real potencial.

Fomenta novos negócios para a UNE

Rotina no PDV, garantindo exposição do produto através da auditoria de PDV e classificação entre 1, 2 e 3.

**Meta:**  
Mínimo de 100 itens

**Diário:**  
1. Gerar Linha Verde 10:30h

**Análises:**

- A. Itens Top 100- B, C ou "x" UNE; **[Novo]**

**Observações:**

- a) Conectar com **Líderes de Loja**
- Oportunidade de Inclusões no MIX;

## QUINTA-FEIRA

INTERNO

### Estoque Financeiro "GARANTIA DE PARÂMETROS"

**Definição:**  
Busca por ordem de valor de estoque da UNE, certificar disponibilidade do item, remanejar produtos, e avaliar real necessidade de estocagem.

Ajustar grandes disparidades de disponível estoque, reduzir Bancagem Financeira

Rotina no PDV, garantindo exposição do produto através da auditoria de PDV e classificação entre 1, 2 e 3.

**Meta:**  
Mínimo de 80 itens

**Diário:**  
1. Gerar Linha Verde 10:30h

**Análises:**

- A. Curva C: "x" com END Estoque; **[Novo]**
- B. Fora de Linha com Disponível; **[Novo]**
- C. STOPMOVE para líderes; **[Novo]**

**Observações:**

- b) Etapa A, conectar com o **Líder Estoque**
- Devolução **Masters Paradas**
- c) Etapa B, conectar com **Líderes de Loja**
- Oportunidade de Promocionar Itens;

## SEXTA-FEIRA

INTERNO

### Auditorias "ACOMPANHAMENTO DE PRODUTOS"

**Definição:**  
Dia de auditorias internas, e revisão de processos. É nosso dia "trunfo" da agenda.

Cobrança de itens travados que não foram entregues a UNE, integração com o líder de UNE (Estoque e Segmentos);

Rotinas no ADMAT e PDV, dia reservado para ser fluente de acordo com projetos no canal, visa a produtividade do OPCOM para busca de "solucionar problemas".

**Meta:**  
Mínimo de 100 itens: Análises B, C e D

**Diário:**  
1. Gerar Linha Verde 10:30h

**Análises:**

- A. Cobrança de Solicitações de LV;
- B. Promocionais sem Venda; **[Novo]**
- C. Produtos Novos sem Venda; **[Novo]**
- D. Análise de itens travados;
- E. Relatórios aos Líderes UNE; **[Novo]**

**Observações:**

- a) Dia Trunfo;
- b) Disseminação de Relatórios;