

# GUIA DE GESTÃO DE ESTOQUE NO VAREJO

**PC**  
PreçoCerto



Introdução **3**

Entenda a importância do estoque para o varejo **5**

Como fazer uma boa gestão de estoque **8**

Erros comuns que devem ser evitados **17**

Conclusão **22**

Sobre o Preço Certo **24**

# INTRODUÇÃO



Conseguir prever o volume de compras e entender quais produtos tendem a vender mais ou a ficarem “encalhados” no estoque é essencial para que você consiga administrar bem o seu negócio e, dessa forma, atender aos clientes com qualidade e manter a saúde financeira da sua empresa.



Quando esses processos de gestão de estoque não estão alinhados, você prejudica o capital de giro do seu negócio e não consegue oferecer um serviço de qualidade aos seus clientes. Ou seja, não fazer a gestão de estoque no varejo pode ser determinante para que o seu negócio consiga ou não prosperar.

Mas por onde começar a estruturar a gestão de estoque? Quais os pontos de atenção nessa atividade? Continue lendo o nosso e-book e descubra como fazer uma gestão de estoque eficaz!

ENTENDA A  
IMPORTÂNCIA  
DO ESTOQUE  
PARA O VAREJO



O estoque é o local onde estão armazenados todos os produtos que você vende. Quando um cliente compra um item e você não o possui em estoque, isso significa que ele precisará esperar um prazo muito maior para recebê-lo. Em contrapartida, se você possui uma quantidade muito grande de um produto em estoque, ele pode ficar “encalhado” e gerando prejuízos para a sua empresa.





De forma geral, não fazer uma gestão de estoque apurada trará prejuízos financeiros para a sua empresa — e muitos! A qualidade no atendimento ao cliente está diretamente ligada aos prazos e formas de entrega. Quando você não faz a previsão correta de vendas e o controle de itens disponíveis no estoque, realizar esse processo de maneira eficaz torna-se uma tarefa impossível.

Além disso, quando não há controle dos produtos que entraram e saíram da empresa, você perde o seu poder de negociação com fornecedores (já que terá que fazer compras em pequenas quantidades), fica sujeito a armazenar produtos que não tem saída e vão perder a utilidade e ainda não consegue se prevenir de eventuais desvios causados pelos próprios funcionários.

# COMO FAZER UMA BOA GESTÃO DE ESTOQUE





Perder tempo e dinheiro é algo que ninguém quer, certo? Por isso, a gestão de estoque é essencial para garantir a saúde e aumentar a margem de lucro do seu negócio. E como fazer isso? A seguir, daremos algumas dicas práticas sobre quais as ações que você pode adotar para estabelecer processos e fazer esse controle de forma adequada.

## PLANEJAMENTO

O primeiro passo para que qualquer atividade estratégica da sua empresa obtenha sucesso é sempre o planejamento. Quando falamos da gestão de estoque, o planejamento envolve entender em que momento o seu negócio se encontra atualmente e aonde ele precisa chegar para funcionar de forma produtiva e assertiva.

Para tanto, levante quantos itens você possui disponíveis em estoque nesse momento e trace quais as ações ou o passo a passo que vem sendo utilizado para fazer esse processo de compra, armazenagem e entregas. Também analise como funcionam as demandas e sazonalidades das vendas para que você entenda quais produtos possuem maior saída.



Depois, liste os fornecedores com os quais você trabalha e os prazos e condições de pagamento de cada um. Também é importante levantar quais as variações de valor para os pedidos que precisam ser entregues urgentemente ou em menor quantidade. Essa análise é fundamental para que você consiga entender a relação entre a demanda gerada pelos clientes e quantos dias o fornecedor demora para te entregar cada item versus a variação de custos que pedidos de emergência podem ocasionar.

Por fim, veja quanto espaço você possui disponível para a armazenagem e quais as dimensões de cada produto que você vende. Dessa forma, você não correrá o risco de comprar mais produtos do que conseguirá estocar.

## COMPRAS

Agora que você já possui uma visão muito mais assertiva da sazonalidade do seu negócio e dos seus fornecedores, chegou o momento de fazer as compras. Esses dois itens serão determinantes para que você consiga prever as quantidades e a frequência mais adequadas para fazer os pedidos.



A etapa de compras é essencial para manter o equilíbrio de estoque e a saúde financeira da empresa, afinal, os produtos não podem faltar ou sobrar em excesso no estoque. Por isso, os investimentos em compras precisam ser otimizados de forma com que os itens de maior demanda estejam sempre no estoque e os produtos com custos mais altos e de baixa saída sejam controlados de perto para que não haja prejuízo.

Lembre-se que as compras não podem ser baseadas em achismos, e sim, em históricos de vendas e em dados, afinal, não ter o produto para entregar ou ficar com mercadoria “encalhada” são as piores coisas que podem acontecer com a sua empresa.

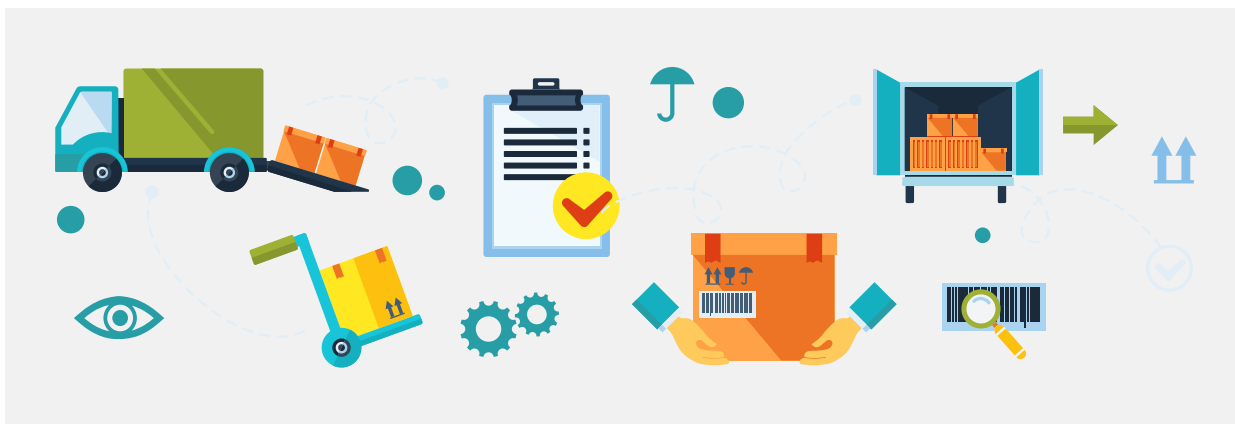
## CONTROLE



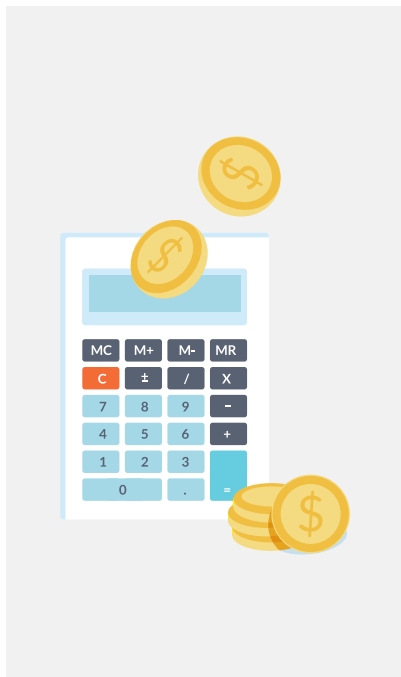
O controle é fundamental para se antecipar e fazer uma gestão adequada e saudável do estoque no varejo. Ser pego de surpresa porque um produto com grande saída acabou ou comprar mais do que deveria e ficar com itens parados no estoque é fazer um péssimo uso do dinheiro e prejudicar todo o crescimento do seu negócio.



## PRECIFICAÇÃO



A precificação é sim uma etapa importante da gestão de estoque. Afinal, entender o custo de cada item e saber calcular as margens de lucro interferem diretamente na saída dos produtos e na lucratividade da sua empresa.



Precificar os produtos da forma correta tem um impacto direto no valor percebido pelos clientes e no faturamento da sua empresa. Para tanto, é necessário estudar alguns pontos antes de simplesmente “chutar” um preço para os produtos.

Os gastos envolvidos para comprar os insumos, armazenar e embalar os produtos precisam ser considerados, mas não são apenas esses fatores que englobam a precificação no varejo. A forma de distribuição e o valor percebido pelos clientes também interferem diretamente nos preços que você pode estabelecer para vender cada produto.

Por isso, estar atento à saída, volume de compras e à sazonalidade de seus produtos é fundamental para que você consiga estabelecer um preço competitivo e que gere uma margem de lucro saudável para o seu negócio!

## GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o valor necessário que a sua empresa precisa ter para se manter. Sem o capital de giro, você não consegue acompanhar o mercado ou tomar medidas rápidas para repor o estoque, por exemplo, perdendo a competitividade e, nos piores casos, tendo que fechar as portas.



Manter um capital de giro saudável tem relação direta com o seu estoque e as negociações com os fornecedores. Quando você não consegue controlar ou negociar prazos de pagamento aos fornecedores, por exemplo, o seu capital de giro pode ficar comprometido. Você ainda pode precisar usar todo ele para fazer grandes compras simplesmente porque não conseguiu acompanhar ou prever a demanda e, novamente, colocar o seu negócio em apuros.

Otimizar os estoques, negociar com fornecedores e reduzir os prazos de recebimento são algumas das atitudes que você precisa tomar para conseguir um bom equilíbrio no capital de giro do seu negócio e, dessa forma, não precisar fechar as portas porque não há dinheiro no caixa para fazer um novo pedido e entregar as compras dos seus clientes.



A stylized illustration of an online store interface. At the center is a storefront with a red and white striped awning and a sign above the door. To the right is a brown shopping bag with a white handle and a barcode on top. To the left is a white credit card with a globe icon. Below the storefront is a keyboard and a 'LOGIN' button. To the right is a red price tag with a barcode. A large orange circle with a percentage sign is on the left. White lines connect the various elements, suggesting a flow or relationship between them.

Agora que você já sabe como fazer a gestão do estoque no varejo da forma correta e aumentar a lucratividade e o sucesso do seu negócio, é preciso ficar atento a alguns erros comuns para não se perder no meio do processo.

## INVESTIR NOS PRODUTOS ERRADOS

Toda empresa tem aqueles 20% dos clientes ou produtos que representam 80% de seu faturamento. Não saber quais são esses produtos faz com que você invista esforços e dinheiro no lugar errado e deixe de dar atenção para aquilo que realmente pode fazer a diferença para a sua empresa crescer. Quais são os seus 20% que geram 80% de retorno? Se você ainda não sabe, tente descobrir ainda essa semana!



## NÃO CONSIDERAR O TEMPO DE ESTOCAGEM

Conhecer os valores dos itens que estão estocados é importante, no entanto, focar apenas nesse indicador é um grande erro. É essencial saber o tempo que cada produto costuma ficar parado em seu estoque para que, quando você se der conta, não perceba que está com um monte de itens “encalhados” sem saber o que fazer com eles. Esse é um dinheiro que você vai perder e que, dificilmente, conseguirá recuperar.

## USAR FERRAMENTAS DE GESTÃO OBSOLETAS

Processos manuais e ultrapassados para fazer a gestão do estoque aumentam as chances de erros e dificultam o acesso às informações vitais para que o seu negócio cresça. Por isso, vale a pena investir um pouco mais agora em um bom software de gestão e ganhar agilidade e assertividade no controle do estoque do que pagar por um preço muito mais caro no futuro com as falhas que provavelmente acontecerão.

## NÃO CONHECER A SAZONALIDADE DO SEU NEGÓCIO

Todo negócio possui uma sazonalidade ou produtos que possuem maior saída. Não conhecer a fundo como o seu negócio se comporta é um grande erro que vai impactar toda a gestão do estoque e a entrega dos produtos aos seus clientes. Afinal, quando você não tem um produto que vende muito em estoque, o cliente precisa esperar um tempo muito maior para recebê-lo, gerando uma péssima imagem da sua empresa.

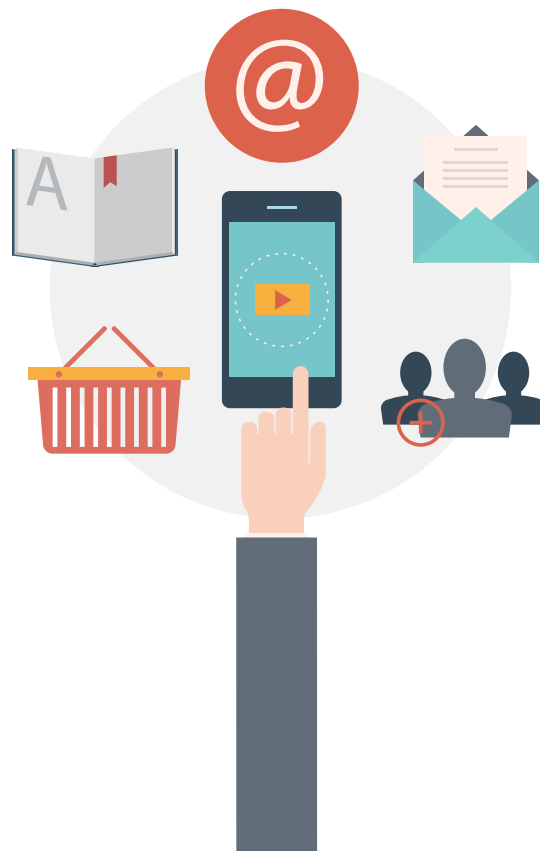
## NÃO DAR IMPORTÂNCIA AOS DESCRITIVOS DOS ITENS

Quais os tamanhos, cores, modelos e descritivos de cada produto que você vende e tem em estoque? Essa é uma tarefa chata e que parece pouco importante, no entanto, é essencial para que você consiga fazer um controle mais apurado e saber exatamente quais os itens com maior saída. Não basta saber que você vende mais escadas, é preciso saber qual a marca e tamanho mais vendidos. Isso porque você pode ter produtos iguais ou similares, mas que possuem grande diferença de demanda por causa de um simples detalhe.

## DEIXAR AS INFORMAÇÕES INCOMPLETAS

O software de gestão de estoque vai ajudar muito a sua empresa a fazer esse controle, no entanto, é essencial treinar os funcionários envolvidos no processo para que eles prestem atenção a todos os detalhes e informações que precisam ser inseridas.

Uma informação incompleta pode fazer toda a diferença e atrasar o processo quando ele chegar lá na frente, seja na emissão da nota fiscal ou no momento de fazer um novo pedido. Por isso, acompanhar e treinar a equipe constantemente são atividades as quais você precisa dar atenção para que o processo não se perca no meio do caminho.



# CONCLUSÃO



A forma como você faz a gestão do estoque da sua empresa interfere diretamente nos resultados. Esse é um processo minucioso e que precisa de atenção, planejamento e acompanhamento constantes para que não sofra com falhas ou direcionamentos errados.



Manter um controle de estoque profissional e apoiado por ferramentas específicas faz toda a diferença na hora de entregar mais qualidade aos clientes e garantir um poder de negociação maior com os fornecedores. Afinal, a agilidade na entrega fará toda a diferença para que o seu cliente fique satisfeito e volte a comprar com você.

Não se esqueça que conhecer a sazonalidade e as demandas do seu negócio é fundamental para fazer as previsões de compras e não investir nos itens errados. Uma gestão de estoque assertiva fará toda a diferença na lucratividade e no crescimento da sua empresa!



O **Preço Certo** é uma ferramenta inovadora para a formação de preços e simulações de resultados para que você consiga ter maior controle sobre a margem de contribuição da sua empresa, aumentando a lucratividade dos produtos. Com a ferramenta, é possível formar os preços dos produtos com grande assertividade e eliminar de vez os “achismos” que trazem tanto prejuízo para os varejistas.

Quer saber mais sobre como o Preço Certo funciona? Então **acesse o nosso site** e descubra!

