



Vendas

(Potenciais e Melhorias)

- **Objetivo Principal**

Direcionar o foco da empresa, consolidar os pontos fortes e corrigir os pontos fracos o mais breve possível.

- Cenário atual da empresa e *Business Problem* (Problema de Negócio)

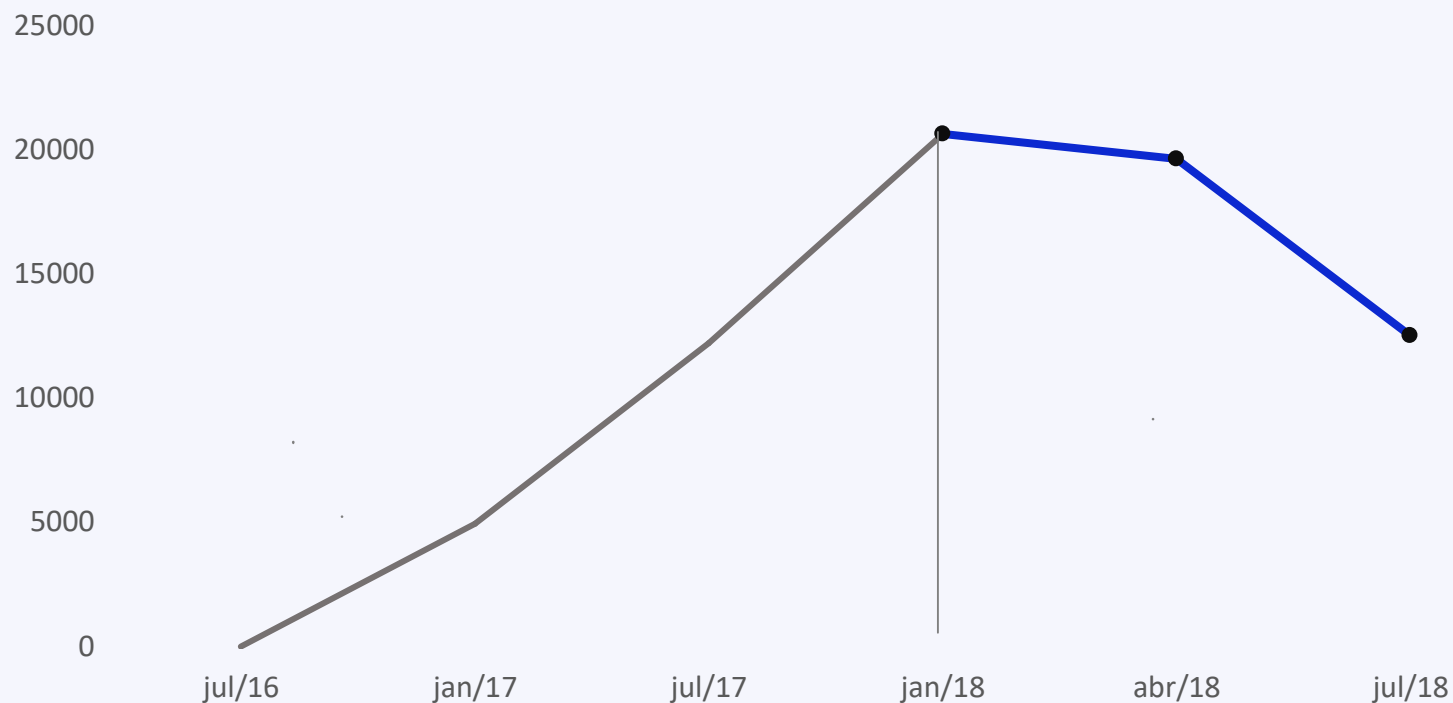
A empresa contou com aumentos significativos nos pedidos ao longo de 1 ano e meio (jul/2016 a jan/2018). Porém, a partir da última data, apresentou **queda** nas vendas, fechando pelo 2º trimestre seguido em baixa. Tendo em vista este cenário, o setor de Vendas solicita análise dos Potenciais e Melhorias da empresa (pontos fortes e fracos).

- Público-alvo

Diretores e Gestores (Alta administração).



Evolução dos pedidos



Conforme dito anteriormente, o gráfico representa a crescente nas vendas, contendo um marco em Jan/2018, momento em que as vendas caíram, repetindo-se por mais 2 Trimestres.



Potenciais da empresa

- MG, RJ e SP - 66% das vendas concentram-se nestas 3 regiões.
- Cartão de crédito - 73% das vendas pagas com esse método.
- Cama, Mesa e Banho, Beleza e Saúde, Esporte e Lazer, Móveis e Decoração - 33% das vendas em apenas 4 categorias de produto.

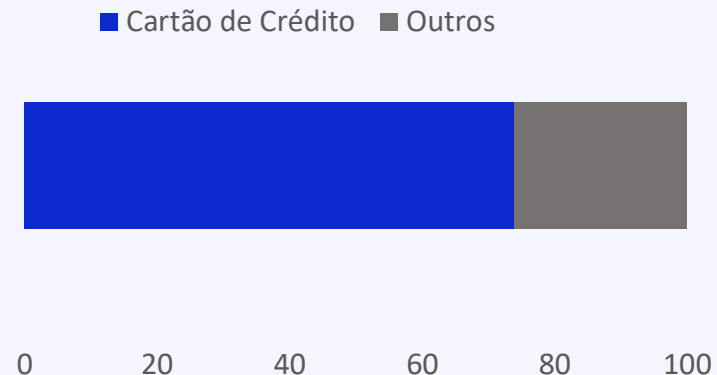


Potenciais da empresa

Representação Gráfica



Demonstração gráfica da força de venda dos três estados citados, onde apenas MG, RJ e SP equivalem ao dobro dos 23 estados restantes.



Porcentagem dos pagamentos realizados com cartão de crédito em face dos outros métodos.



Potenciais da empresa

Ação a ser tomada: É necessário que os pontos fortes da empresa apresentados sejam explorados, mantendo-os em alta performance e criando estratégias para que cresçam ainda mais.

Neste sentido, deve-se envolver o time de Marketing e Vendas para trabalharem em conjunto, com criação de políticas de vendas para os atuais e os futuros clientes.



Melhorias

- Região Nordeste – Maior taxa de entrega atrasadas (Alagoas é o estado com maior atraso, com 24% das vendas entregues em atraso)
- Categorias de produtos com baixa procura – 20 categorias somam 702 vendas em 2 anos, ou seja, 1 produto vendido em cada categoria por mês, aproximadamente.
- 23 estados restantes acumulam 33% das vendas - Média de 58 vendas mensais por estado.



Melhorias

Ação a ser tomada: Os pontos de melhorias da empresa devem ser solucionados, visando a otimização do serviço prestado, isto atrairá novos clientes, além de reduzir custos.

Inicialmente, deve-se tratar com a Transportadora referente às entregas atrasadas na Região Nordeste, avaliar a troca do fornecedor ou aumento da taxa de frete para região, com o fito de atender o prazo estimado.



Melhorias

Ação a ser tomada: Em sequência, é necessário avaliar a relação custo x benefício das 20 categorias de produtos pouco vendidas, incluindo-se a hospedagem em site, avaliação do cliente entre outros.

E por último, envolver time de Marketing e Vendas para criarem estratégias para aumento nas vendas dos 23 estados restantes.

olist

Vendas
(Potenciais e Melhorias)

Dúvidas e Sugestão ?

Obrigado pela atenção de todos!