

Apresentação Comercial e Operacional – Enside Madeiras

1. Capa de Impacto

Título: “Enside Madeiras” (nome provisório) com o logo antigo destacado no centro.

Slogan: Frase curta e chamativa que reflita benefício mútuo. Ex.: *“Mais lucro, menos risco – uma nova forma de negociar madeira com preço justo, qualidade garantida e logística eficiente”*. A capa deve transmitir claramente valor tanto para fornecedores quanto para compradores.

2. Mensagem de Valor (Frase de Impacto)

- **Enfatizar ganhos dos fornecedores:** “Rentabilidade maior e segurança extra”.
- **Enfatizar benefícios dos compradores:** “Preço competitivo, qualidade assegurada e entrega confiável”.
- **Exemplo de slogan final:** “Rentabilidade e segurança para quem vende; preço justo, qualidade e logística eficiente para quem compra.”

3. Fluxo Operacional (Infográfico)

- Desenhar um diagrama visual simples com setas: **Cliente → Enside → Parceiro (Serraria) → Entrega → Pagamento**.
- **Ícones sugeridos:** Cliente (ícone de loja ou carrinho), Enside (logotipo da empresa), Serraria (ícone de serra ou madeira), Caminhão (entrega) e ícone de cifrão (pagamento).
- Cada etapa deve ter breve texto explicativo (ex.: “Cliente faz pedido”, “Enside intermedia compra”, “Parceiro serraria fornece a madeira”, “Entrega no cliente final”, “Pagamento à vista/prazo”).

4. Vantagens para a Serraria

- **Maior faturamento:** Acesso ampliado a clientes (inicialmente exclusivos da Enside) gera volume de vendas adicional.
- **Segurança financeira:** Garantia de pagamento (parcial à vista, saldo protegido por fundo) e redução de inadimplência.
- **Diversificação de clientes:** Parcerias estáveis com novos compradores trazem escala de fornecimento.
- **Operação escalável:** Crescimento planejado com suporte logístico integrado.
- **Proteção contra riscos:** Fundo próprio que protege receitas em vendas a prazo.

5. Fundo de Garantia Operacional (Proteção)

- **Criação do fundo:** Destinar um percentual dos lucros das primeiras operações à vista para um fundo de reserva.
- **Meta de acúmulo:** Acumular, por exemplo, R\$ 50k–100k como “Fundo de Garantia Operacional”.

- **Funcionamento:** Esse fundo cobre eventuais atrasos ou inadimplências em vendas a prazo, assegurando pagamento à serraria.
- **Transparência:** Exibição clara do saldo do fundo na planilha e nas comunicações com fornecedores.

6. Rentabilidade e Margens

A planilha de simulação deve detalhar a formação de preço e margem:

- **Preço mínimo ao fornecedor:** Definir um valor de base garantido (ex.: R\$ X/m³) ao serrador.
- **Margem da Enside:** Adicionar margem fixa mínima (ex.: Y% sobre o custo total) para cobrir despesas e lucro.
- **Divisão do excedente:** Caso o preço de venda seja maior que o mínimo + margem fixa, dividir o ganho extra (ex.: 50/50, ou outro critério acordado) entre fornecedor e Enside.
- **Exemplo visual:** usar colunas como “Preço de Venda (R\$/m³)”, “Receita (R\$)”, “Lucro Bruto (R\$)” e “Margem de Lucro (%)” ¹ para ilustrar cada componente. Essa simulação mostra como cada parte do preço contribui para a rentabilidade total.

7. Exemplos de Preços e Condições de Pagamento

Exibir preços ilustrativos (por tipo de madeira e dimensão) e condições de pagamento para facilitar o entendimento:

- **Exemplo 1:** 2,0 x 30 x 3,0 → R\$ 1.170,00/m³ à vista
- **Exemplo 2:** 2,0 x 30 x 3,0 → R\$ 1.230,00/m³ no prazo 30/45/60/75 dias
- Incluir variações (prazos crescentes com preços corrigidos) em formato limpo (tabela ou cartões), destacando a pequena diferença de preço que reflete o custo financeiro do prazo.

8. Chamada para Ação (CTA)

- **Texto destaque:** “Vamos fazer o primeiro teste juntos?”
- Incluir informações de contato (nome do responsável, e-mail, WhatsApp) e um **QR Code** direcionando ao cadastro ou WhatsApp da Enside.
- Finalizar com convite à parceria: “Entre em contato e descubra como você pode aumentar seus lucros com a Enside Madeiras.”

Planilha Interativa de Simulação e Cálculo

- **Estrutura de dados:** Usar tabelas vinculadas aos arquivos fornecidos (fornecedores, caminhões, rotas, pedidos, etc.). Colunas-chave incluem “Fornecedor”, “Distância (km)”, “Volume (m³)”, “Frete Total (R\$)” ² e “Preço Madeira (R\$/m³)”. Esses dados base permitem calcular custos e receitas automaticamente.
- **Entradas do usuário:** Campos para selecionar fornecedor, tipo de madeira, quantidade, dimensões e condição de pagamento. Dropdowns ou validações garantem consistência de dados (ex.: cidades de origem/destino, capacidade do caminhão).
- **Cálculos automáticos:** Fórmulas para:
 - **Custo Madeira:** = volume (m³) × preço base (R\$/m³) do fornecedor.
 - **Custo Frete:** = distância × frete por km (do tipo de caminhão) ou = volume × tarifa de frete (R\$/m³).
 - **Preço de Venda:** = Preço Madeira + margem fixa + divisão de excedente (conforme regras).
 - **Lucro e Margem:** Subtrai custos do preço de venda para obter lucro bruto e margem (%) ¹.

- **Fundo de Garantia:** Coluna que calcula o valor aportado ao fundo para cada operação (ex.: X% do lucro ou valor fixo). Exibir saldo acumulado dinamicamente.
- **Visualização e análises:** Gráficos rápidos e tabelas dinâmicas atualizando receitas, custos totais, margem média e status do Fundo de Garantia. Permitir comparar cenários (ex.: à vista vs. prazo, diferentes fornecedores) com filtros ou botões.
- **Interatividade:** Planilha protegida onde usuários inserem apenas variáveis; resultados (receita, lucro, margem, aporte ao fundo) se atualizam automaticamente.

Formatos de Entrega

- **Versão Final:** Apresentação entregue em PDF (para envio por e-mail) e em PowerPoint (para edição futura). Todos os slides formatados com identidade visual (cores e fontes coerentes com a marca Enside).
- **Tom e estilo:** Linguagem comercial direta, clara e estratégica. Usar tópicos curtos, design clean e imagens/ícones para ilustrar ideias-chave (evitar parágrafos longos). Enfatizar parceria, segurança e ganho mútuo.

Fontes: Exemplos de estruturação de planilhas e cálculos financeiros foram baseados em dados do projeto (planilhas de simulação) ¹ ², adaptados ao formato de apresentação institucional.

¹ Simulacao_Corrigida.xlsx

[https://ensideandersoncom-my.sharepoint.com/personal/andersonenside_ensideandersoncom_onmicrosoft_com/_layouts/15/Doc.aspx?](https://ensideandersoncom-my.sharepoint.com/personal/andersonenside_ensideandersoncom_onmicrosoft_com/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B2FCC2B42-61CE-4607-8215-9449D1AA45D5%7D&file=Simulacao_Corrigida.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

[sourcedoc=%7B2FCC2B42-61CE-4607-8215-9449D1AA45D5%7D&file=Simulacao_Corrigida.xlsx&action=default&mobileredirect=true](https://ensideandersoncom-my.sharepoint.com/personal/andersonenside_ensideandersoncom_onmicrosoft_com/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B2FCC2B42-61CE-4607-8215-9449D1AA45D5%7D&file=Simulacao_Corrigida.xlsx&action=default&mobileredirect=true)

² AUTOMATIZACAO GPT 31.05-motor.pdf

https://ensideandersoncom-my.sharepoint.com/personal/andersonenside_ensideandersoncom_onmicrosoft_com/Documents/AUTOMATIZACAO%20GPT%2031.05-motor.pdf