



Atacado e Varejo: Plano Diretor

Visão geral prática para entender modelos, logística, finanças e estratégias comerciais.
Público: estudantes de administração e comércio.

Agenda

01

1. Conceitos essenciais

Diferença entre atacado e varejo
4 funções e atores.

02

2. Cadeia e logística

Fluxo de mercadorias, armazenagem e
transporte.

03

3. Financeiro e preços

Margem, markup, custo e gestão de
estoque.

04

4. Estratégias comerciais

Mix de canais, promoções e fidelização.

05

5. Plano de ação

Checklist prático para implantação.

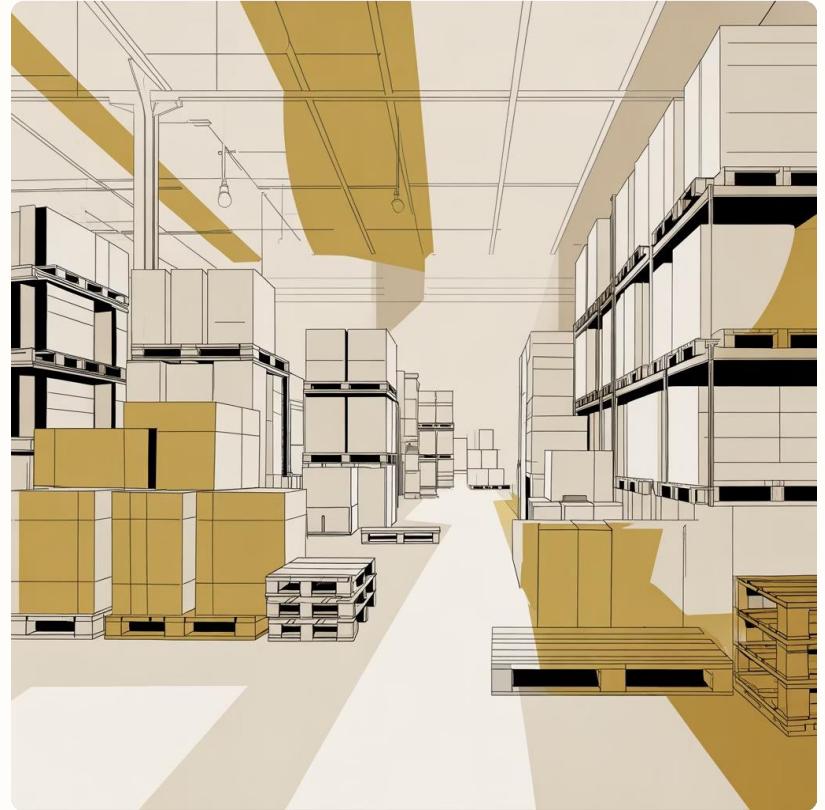
Conceitos Essenciais

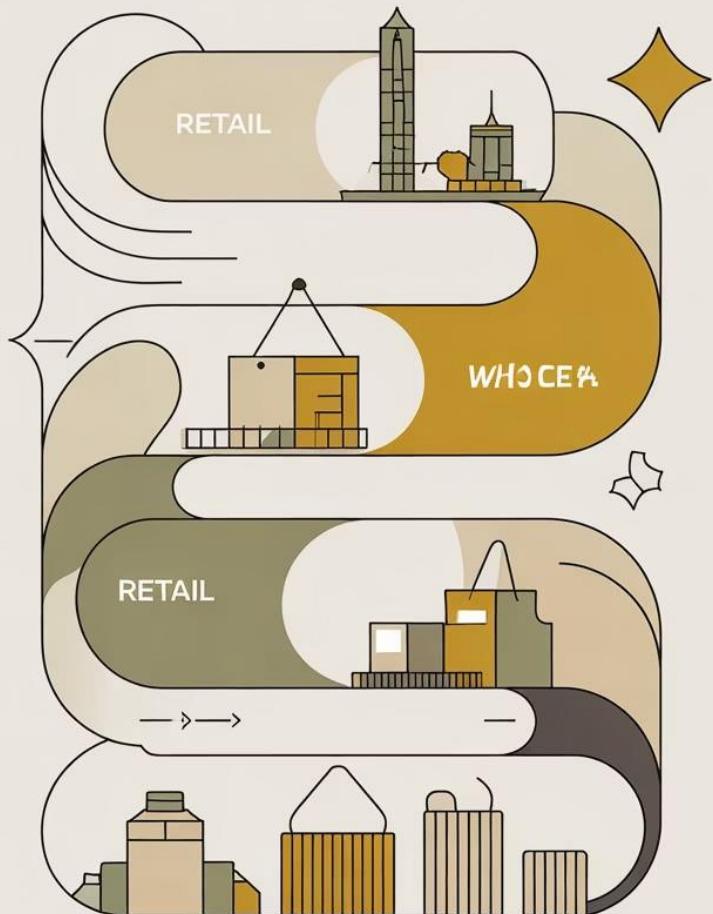
Atacado

- Compra em grandes volumes
- Preço unitário menor
- Foco em revenda ou insumos

Varejo

- Venda direta ao consumidor
- Unidades menores e atendimento
- Experiência e merchandising





Modelos de Negócio 4 Exemplos Práticos



Produtor → Atacadista

Fluxo: produção em massa, venda em lote para distribuidores.



Distribuidor → Varejista

Distribuição regional, suporte logístico e prazo.



Varejista → Consumidor

Atendimento, layout de loja, precificação ao consumidor.

Logística e Gestão de Estoque

Objetivo: equilibrar disponibilidade e custo. Ferramentas:

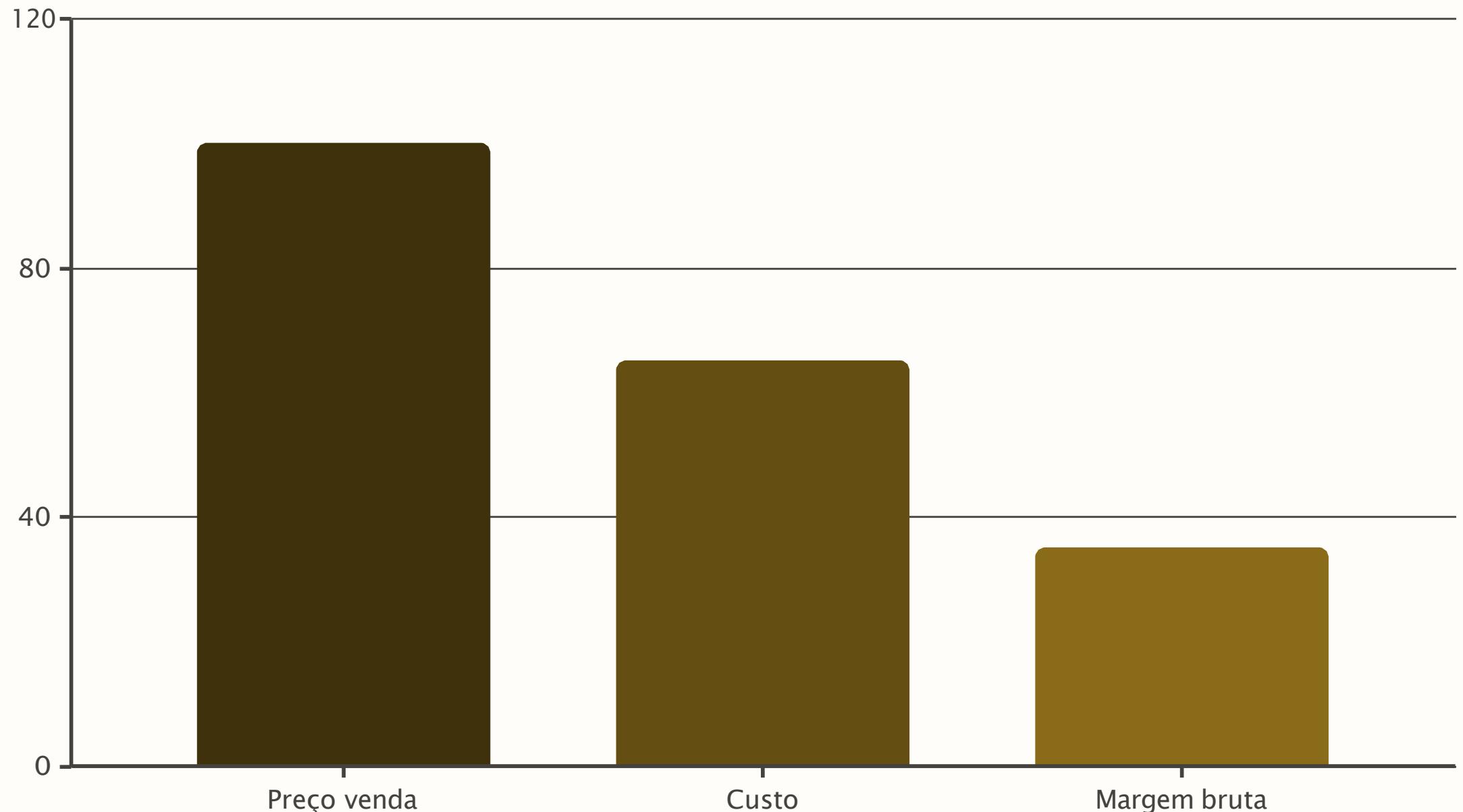
FIFO, cross-docking, ponto de pedido.

- Armazenagem eficiente
- Roteirização de entregas
- Controle por código de barras/ERP



Finanças: Cálculo de Preços e Margens

Principais conceitos: custo, markup, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. Exemplo prático rápido:



Interpretação: margem bruta de 35% indica recursos para despesas fixas e lucro. Ajuste de markup conforme setor.

Estratégias Comerciais



Promoções e Mix

Promo sazonal, bundles e preço psicológico para aumentar ticket médio.



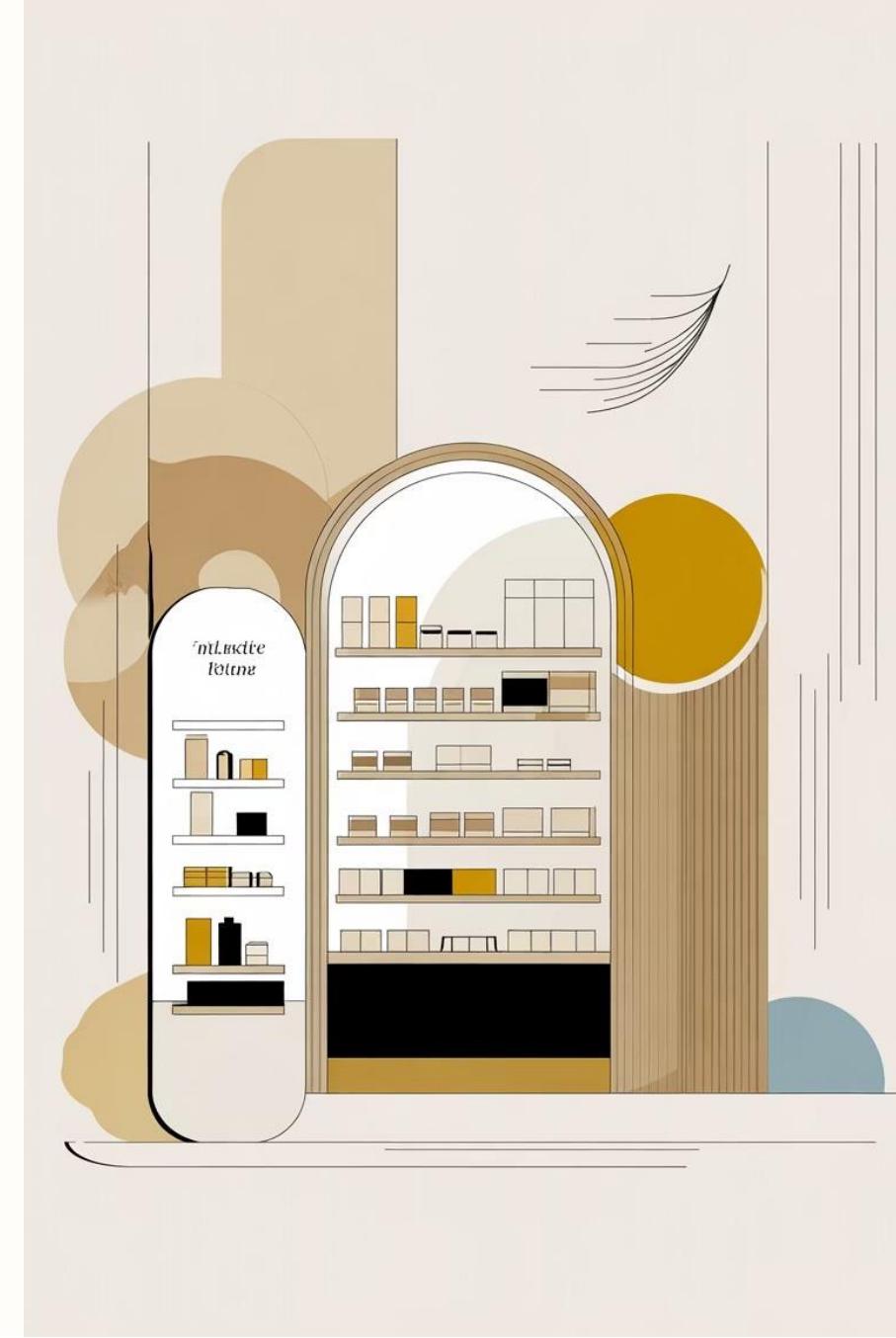
Omnichannel

Integração loja física e online para melhor experiência do cliente.



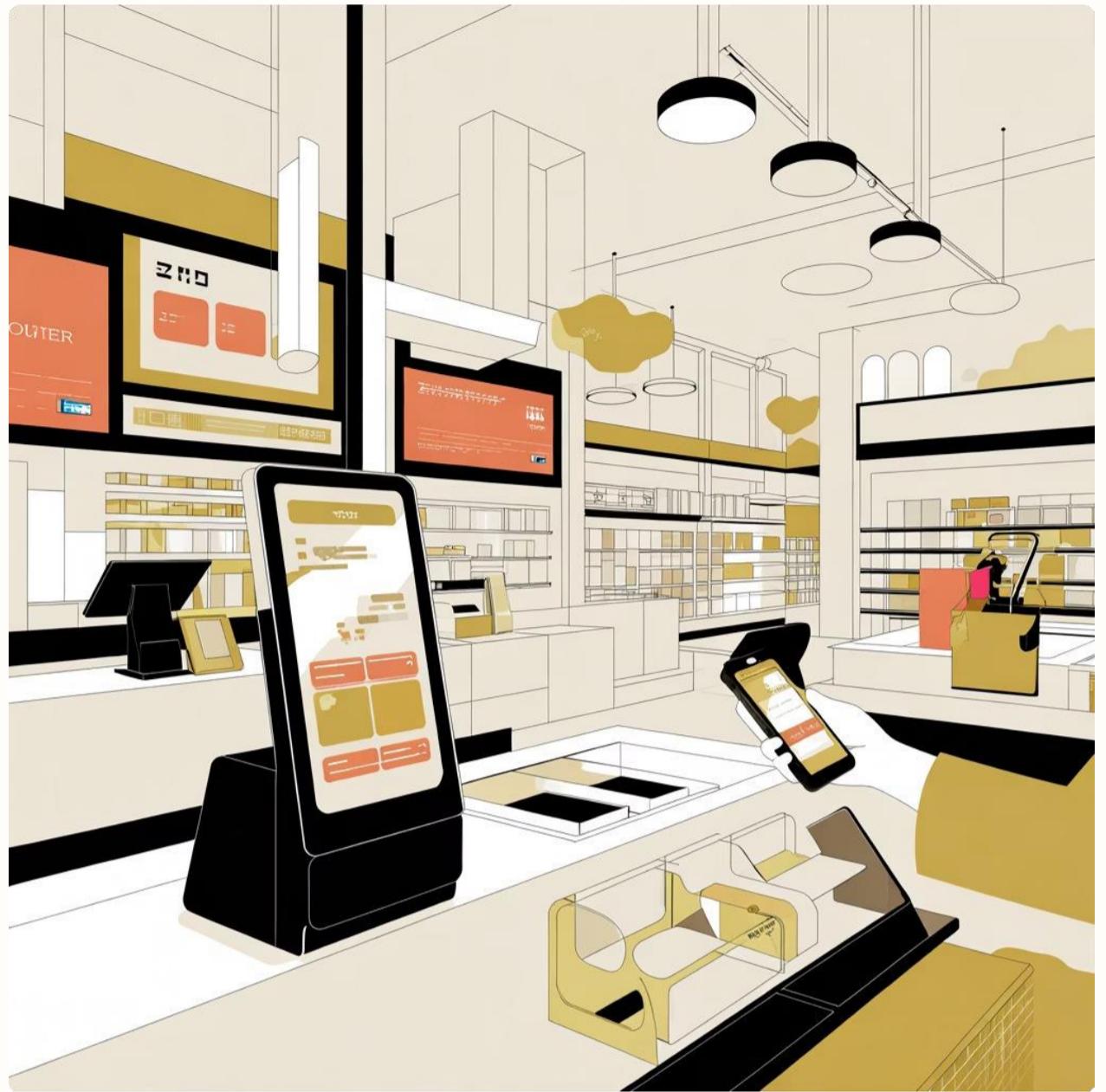
Fidelização

Programas de pontos, CRM e atendimento personalizado.



Tecnologia e Inovação

- ERP e WMS para controle integrado
- Marketplace e plataformas digitais
- Pagamentos digitais e checkout rápido



Riscos e Controles

Principais riscos: rupturas de estoque, obsolescência, fraudes e variação de preços. Controles recomendados:

- Auditorias periódicas
- Segregação de funções
- Seguro de mercadorias

Importante: rotinas simples (inventário cíclico) reduzem perdas e melhoram tomada de decisão.

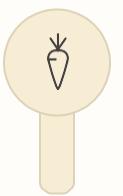


Plano de Ação - Checklist (para aplicar em um projeto escolar)



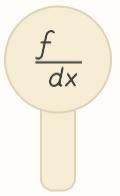
1. Pesquisa de mercado

Identificar público, demanda e concorrência.



2. Definir fornecedores e logística

Negociar preços, prazos e condições de entrega.



3. Estruturar preços e fluxo de caixa

Calcular markup, margem e ponto de equilíbrio.



4. Planejar vendas e marketing

Escolher canais, promoções e metas mensuráveis.



5. Monitorar e ajustar

KPIs semanais, revisão de estoque e melhorias contínuas.

