Funcionamento interno da empresa

Estrutura (definição hierárquica da empresa):

(Nível operacional, nível de gestão, nível de gestão do topo)

->Proprietário

->Supervisor Administrativo

->Comercial

->Vendedores

->Assistente Comercial

->Assistente Financeiro

->Líder de Expedição

->Motorista

->Ajudante de Carga

->Limpeza e Bem Estar

Áreas funcionais da empresa (departamentos):

->Compras

->Comercial

->Administrativo Comercial

->Financeiro

->Expedição

Programas utilizados na empresa:

->Sistema ERP da empresa WebMais integrado em todos os departamentos, consiste num software (sistema de inteligência artificial) que auxilia na gestão das empresas, sendo capaz de integrar todos os setores, melhorando a comunicação e dando mais agilidade aos processos, além de reduzir erros na produção desenvolvida.

Sínopse

Vcs produzem as embalagens ou apenas distribuem?

Fazemos os dois. O faturamento é da distribuidora, que atende o segmento de supermercados e açougues em itens de embalagens que sejam de matéria prima virgem, ou seja, sigam as normas da ANVISA e possa entrar em contato direto com os alimentos.

Além de fazer a distribuição de fornecedores através de estoque próprio também representamos alguns deles em sistema de

broker onde as redes compram direto da fábrica através do nosso contato comercial.

Em 2020 diante da pandemia, da escassez de matéria prima e a baixa qualidade na produção do nosso produto de vendas de curva A montamos a parte de fabricação do nosso produto Bobina Fundo Estrela, que tem capacidade de produção apenas para nossa carteira de clientes - é uma pequena produção.

temos vendas internas, que são as redes com compradores que nos enviam os pedidos e vendas externas, que visitamos loja a loja para verificar a reposição de material no estoque dos clientes

Intermediamos a venda da fábrica direto com a loja, quando ela tem capacidade de comprar uma grande quantidade, como redes sabe... então ficamos com a operação de venda e entrega, mas o faturamento é direto da fábrica, o que diminui os impostos por não ter que passar o produto por dois faturamentos, o cliente compra mais barato e nós recebemos comissão

mais ou menos, é mais quando o cliente e muito grande e tem uma poder de negociação muito forte

aí alguns produtos de curva A já apresentamos preço de fábrica, desde o começo da negociação, isso representa 20% da parte comercial da empresa... 20 ou 25% não sei dizer Di

E agora a mais complexa, como funciona a empresa de uma forma mais global e com uma visão externa ?

Hoje a empresa tem seu foco apenas no atendimento da Grande São Paulo e sua capacidade comercial e industrial pode se expandir para outras regiões e Estados.

A maior dificuldade hoje para expansão é achar mão de obra qualificada e os impostos que, no Brasil, torna mais lucrativo sermos pequenos, pois a grande rotatividade ainda não demonstrou resultados melhores quando comparados com o custo fiscal e fixo de expansão.

Focamos em ter um atendimento com mais consultoria que vendas, ou seja, identificar as reais necessidades do cliente e educar ele no que são as embalagens.

Como são produtos que as vendas acontecem por fator kg, micra, metragem... os <compradores facilmente se perdem para identificar o melhor preço, por exemplo uma caixa de Bobina Fundo Estrela pode custar R$ 100,00 mas ter 4kg de material e uma outra caixa de Bobina Fundo Estrela vai custar R$ 110,00 mas ter 6kg de material... ensinamos os compradores a entender o custo do produto e focar no que ele realmente vai utilizar daquilo.

Escolhemos trabalhar com produtos de alta qualidade o que reduz um pouco nosso campo de mercado, pois muitos querem apenas preços e não percebem o desperdício de material devido má qualidade.

Nosso slogan é " O que move nossa empresa, é o respeito pela sua.' e a cultura da empresa é seguir isso, criar laços com os clientes solucionando as necessidades individuais de cada loja.

Um açougue pode ser uma Boutique de Carnes e utilizar bandejas coloridas e com auto absorção, com clientes de maior poder aquisitivo e, outro Açougue pode ser de bairro, que atende clientes com menor poder aquisitivo e precisam de embalagens mais baratas mas eficientes...

Tipos de Produtos que a empresa produz:

Bobinas Estrela ( sacos de fruta);

Filme PVC ( Película aderente para proteção de comida);

Bandejas

Sacolas

Sacos do lixo

Facas e fita serra ?????

Saco plástico

Luvas

Para quem fornecemos os produtos?

->Supermercados, Açougue(talho),padaria,hortifruti(frutaria)