

















Nós desenhamos, implementamos e aceleramos a transformação operacional.

Realizando os resultados de amanhã, hoje.

Permitindo que as pessoas transformem organizações. A CONNECT trabalha com organizações para resolver necessidades estrategicamente importantes que impedem o crescimento da linha de frente ou resultados finais, trazendo as pessoas para a linha de frente da solução.

Botas no chão de fábrica. Colaboramos com os funcionários da linha de frente, com a supervisão, a gerência e os executivos seniores, onde o trabalho é feito, usando nossa expertise, para implementar mudanças sustentáveis.

Benefícios mensuráveis. Criamos e implementamos soluções que geram um retorno significativo do investimento. Um retorno financeiro, visto no P&L realizado durante um projeto típico nosso e capturado já no primeiro ano.

É importante ressaltar que nos concentramos no **desenvolvimento e na capacitação das pessoas de nossos clientes**, para que eles mesmos possam fazer isso no futuro. Em resumo, ajudamos as pessoas a mudar a maneira como trabalham para mudar seus negócios para melhor. Eles mudam seus resultados. Nós os ajudamos vocês, a perceber os resultados de amanhã, hoje. Com um viés Financeiro, Operacional e Cultural.

E se você pudesse...

...Acelerar as iniciativas internas de sua organização de forma ágil e assertiva, aproveitando o poder do seu pessoal para fazer isso?

Com a CONNECT, você pode.



O que é Follow Up de compra?

Follow up é um termo em inglês que significa "acompanhar". Quando se trata do follow up de compras, são as práticas para **garantir o abastecimento da empresa**, tanto para atender aos pedidos feitos pelos clientes, quanto para manter sua infraestrutura em pleno funcionamento.

Imagine o seguinte cenário: o time de vendas fecha um negócio promissor com um cliente e o pedido é repassado para o departamento de compras. Porém, ao dar andamento à solicitação, não há estoque para contemplar a solicitação e o cliente acaba recebendo o produto com atraso.

O follow up de compras existe justamente para evitar que esse tipo de situação aconteça. Com o devido acompanhamento dos pedidos, as entregas são feitas dentro dos prazos previamente acordados.

Por consequência, o consumidor tem uma experiência satisfatória com a marca e pode voltar a fazer negócios com a empresa.

Além disso, existe a questão do **gerenciamento de expectativas**. Se é informado que o pedido será entregue **em até 10 dias** úteis, por exemplo, então o cliente irá esperar por isso. Quando o acordo é quebrado, o consumidor fica frustrado e deixa de confiar na empresa.

Vale reforçar que saber o que é follow up de compras e como fazer um é importante não apenas para a satisfação dos clientes, mas também para manter o negócio funcionando.

Um pedido atrasado pode comprometer toda a cadeia de suprimentos, seja a entrega de um pedido ao cliente ou o abastecimento do estoque da empresa.



Objetivos

- ✓ Follow up preventivo: como o nome já diz, o objetivo é prevenir problemas e garantir que os prazos acordados serão mantidos. Por exemplo, ligar para o fornecedor para confirmar os status dos pedidos, verificar se está tudo certo, se as próximas entregas serão feitas dentro do previsto, etc.;
- ✓ Follow up corretivo: são ações para impedir que problemas existentes se agravem, definir ações para resolvê-los e assegurar a entrega do pedido. Neste cenário, é necessário alinhar com o fornecedor novos prazos e enfatizar que os erros não podem se repetir.







Objetivos

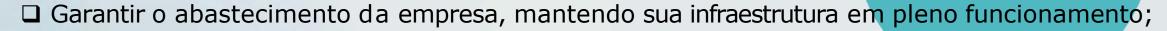
- ✓ Rotina de acompanhamento: Follow up nada mais é do que acompanhamento, como explicamos no começo deste artigo. Então, é primordial estabelecer uma rotina de checagem dos pedidos em andamento.
- ✓ Melhoria do processo junto aos fornecedores: Atuação em conjunto para sanar as possíveis dificuldades de atendimento.
- ✓ Prospecção de novos fornecedores;
- ✓ Agilidade: Ganho em tempo e em eficiência
- ✓ Monitoramento efetivo.





Beneficios

- □ Reduzir o índice de atraso de entrega dos materiais;
- ☐ Eliminar compras emergenciais;
- □ Dimensionamento adequado da área de materiais;
- ☐ Planejamento da área de compras;



- ☐ Garantir a não ruptura do processo produtivo;
- □ Plataforma exclusiva para o cliente;
- ☐ Relatório de status das ordens de compra;
- ☐ Gráfico de acompanhamento dos índices de atraso por período.







Plataforma de Follow Up

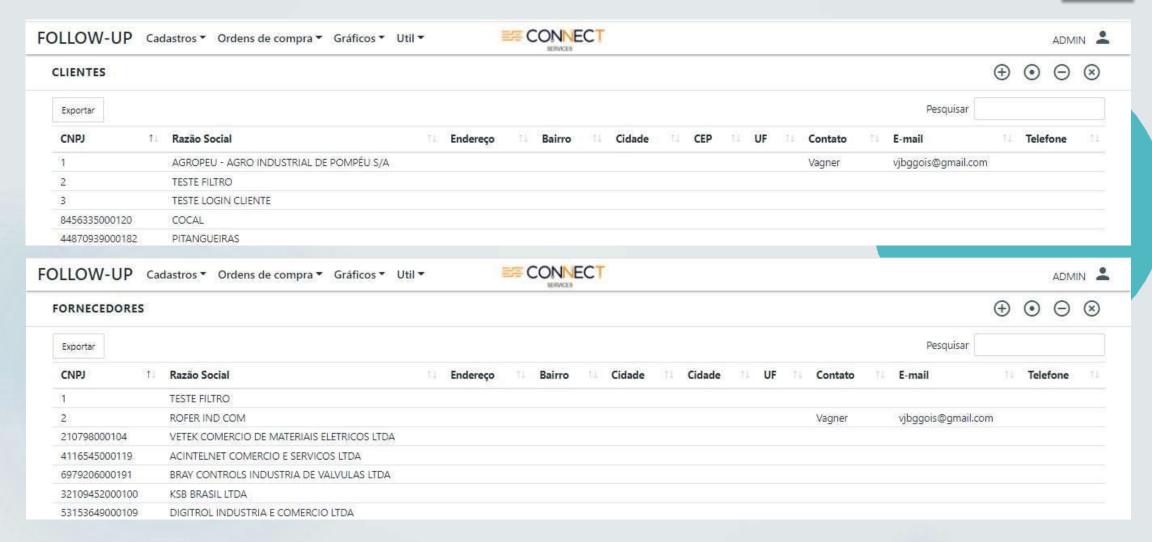


- Login individual para cliente e fornecedor.
- Aba de cadastro segmentada.
- Fácil visualização.





Plataforma de Follow Up - Abas de Cliente e Fornecedor





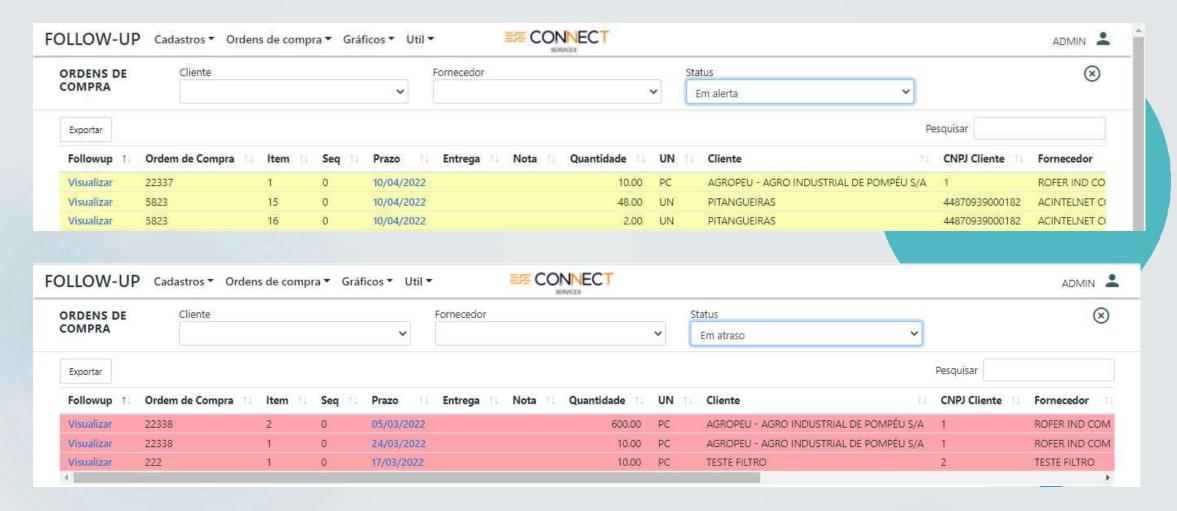
Plataforma de Follow Up - Status das ordens de compra



- Linha em vermelho : entrega do item está em atraso.
- Linha em amarelo : entrega do item está próxima a data combinada. Este alerta é ativado 7 dias antes do vencimento.
- Prazo parametrizável.

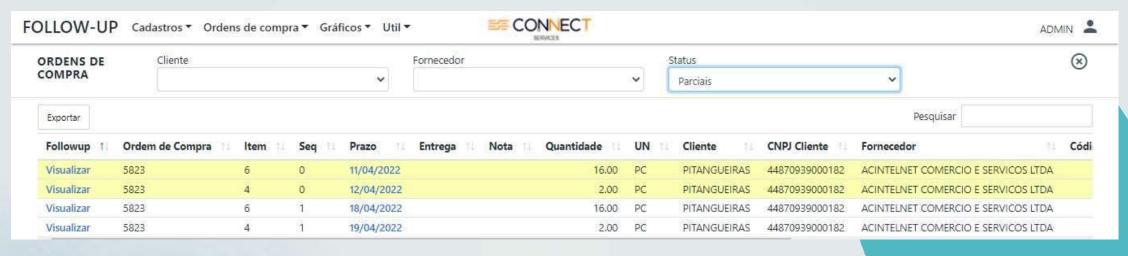


Plataforma de Follow Up – Status das ordens de compra





Plataforma de Follow Up – Status das ordens de compra



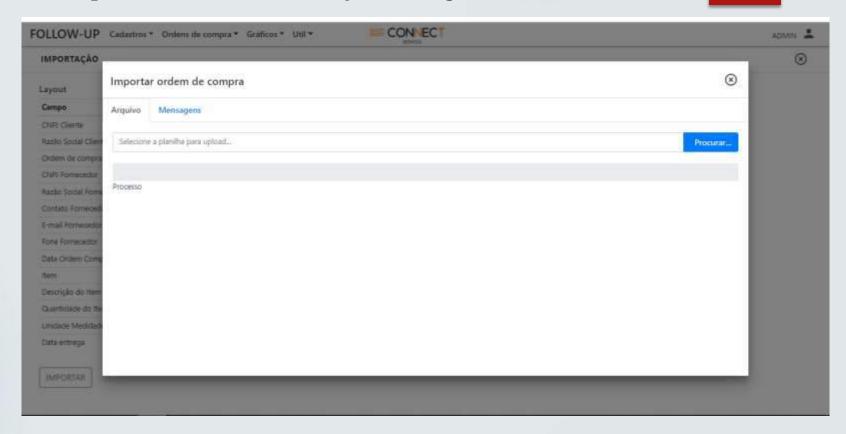
Status Parciais : Quando há fracionamento da entrega do item





Plataforma de Follow Up – Aba de importação de dados





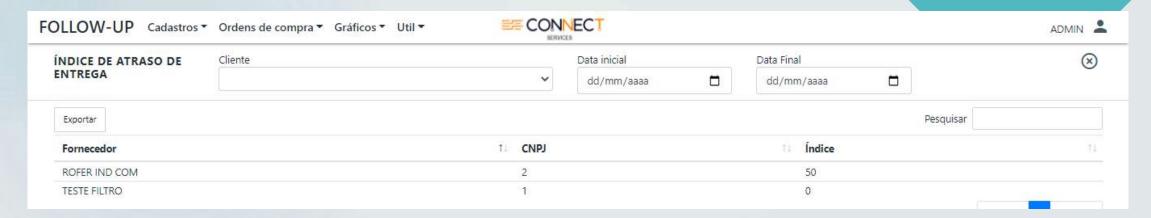
- Aba para importação das ordens de compra.
- Forma simples e prática.



Plataforma de Follow Up - Aba de aprovação



 Aba para aprovação referente a alteração das datas de entrega, emitidas pelo fornecedor e aprovados pela Connect, com ciência do cliente.





Plataforma de Follow Up - Gráficos





OBRIGADO!!



