

	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR VENDA (PARA CLIENTE)	Identificação: PRO-COM-004
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Realizar a análise das oportunidades de venda no âmbito do Sell In e Sell Out (para Lojas e consumidores finais) e as variáveis características das famílias de produtos

Planejamento das campanhas de trade marketing e das ações que serão implementadas com foco nos estoques.

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES			Cargo e Nome dos integrantes do processo	
				
R	Responsável (aquele que executa)			
A	Aprovador (apenas aprova a execução da atividade)			
C	Consultado (Especialista ou outros Colaboradores)			
I	Informado (Deverá ser informado após a decisão ou ação)			
Entregável / Nome da Tarefa		Observação	RCA - REPRESENTANTE COMERCIAL AUTONOMO	CLIENTE
PLANEJAR VENDA (PARA CLIENTE)				
1.1	ANALISAR O SELL IN (CLIENTE VS CANAL)		R	
1.2	ANALISAR O ESTOQUE E SELL OUT (CLIENTE)		R	I

3. DESCRIÇÃO

3.1 ANALISAR SELL IN (CLIENTE VS CANAL)

O RCA (Representante Comercial Autônomo) responsável pela venda ao cliente deverá entrar no Business Intelligence (Power B.I.) <https://powerbi.microsoft.com/pt-br/> para analisar o desenvolvimento do cliente e entender as oportunidades a serem negociadas na próxima visita e deve utilizar o sistema Power BI como ferramenta para o planejamento de vendas, nele é possível extrair relatórios para análise e posterior visita ao cliente, sempre com foco em oportunidades.

A análise deverá ser feita por família, linha de produto e SKU. Também deverá considerar no planejamento as campanhas do TRADE através das informações de campanhas no portal de trade e alinhamento (reuniões) com a área. Além disto deverá cruzar as informações de Sell in com as de Sell out e nível de estoque do cliente.

BELLIZ company	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR VENDA (PARA CLIENTE)	Identificação: PRO-COM-004
		Versão: 01

No relatório “08 – Mix Cliente” onde consegue analisar as oportunidades, ligadas a performance de venda, produtos mais vendidos etc.

Power BI

Relatorio - Represe...

08 - Mix Clien...

Dados atualizados em 03/09/21

Pesquisar

</

3.2 ANALISAR O ESTOQUE E SELL OUT (CLIENTE)

Via de regra, as informações de estoque são informadas pelos clientes aos representantes, os itens em ruptura geram um novo pedido ao RCA (Representante Comercial Autônomo) neste momento vê-se a oportunidade de incluir novos itens.

Abaixo relatórios que podem ser utilizados para essa análise:

- TRANSAÇÃO 09 - Itens sem Compra e Lançamentos;

09 - Itens sem Compr.

Item	Produto	Data
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1003 TIARA PARA CABELO RICCA BLACK & TORTOISE	29/07/2020
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1006 KIT DE PINCÊS PARA TINTURA DE SOBRANCELHA 2PCS	29/07/2020
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1013 PIRANHA RICCA WING	31/03/2021
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1026 PIRANHA RICCA WAVE	30/07/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1029 GRAMPO DE CABELO RICCA STYLE POIR	28/09/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1030 GRAMPO DE CABELO RICCA STYLE ÉTNICO	31/01/2020
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1032 GRAMPO DE CABELO RICCA STYLE ZEBRA	22/11/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1035 GRAMPO DE CABELO RICCA STYLE WAVE	31/05/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1037 TIC TAC RICCA SYLLE ONÇA	11/12/2018
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1038 TIC TAC RICCA STYLE POIR	22/11/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 104 ESC RICCA TEEN ROCK RACKET	30/07/2018
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1041 FIVELA DE CABELO RICCA ONÇA 8CM	22/11/2019
30268	MEGA VALE COSMETICOS LTDA. 1042 FIVELA DE CABELO RICCA BLACK & WHITE 8CM	30/04/2018

Item	Descrição
1662	EXTRATOR DE CRAVOS CONCHA DUPLA ENOX
1734	PALITO CHANFRADO ENOX
1823	ESPONJA MAKE UP 360° 3D
2131	SHAMPOO BARBIE RICCA CABELLOS LISOS 500
2298	POINTED KABUKI
2299	TRIANGLE KABUKI
2300	MULTI ANGLE KABUKI

	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR VENDA (PARA CLIENTE)	Identificação: PRO-COM-004
		Versão: 01

- TRANSAÇÃO 11 – Mix Cadastrado;

Power BI Relatorio - Represe... 11 - Mix Cad... | Dados atualizados em 03/09/21

Arquivo Exportar Compartilhar Chat with Teams

Regional Belliz Company

Todos

Representante

Todos

Grupo Canal

Todos

Rede

Todos

Cliente

Todos

Produto

Todos

Selecionar tudo	ACESSORIOS CABELO	ACESSORIOS MAQUIAGEM	ACESSORIOS PROFISSIONAIS	BANHO E BEM ESTAR	COSMETICOS	COSMETICOS LICENCIADOS	CUIDA FACI
Cliente	DescricaoCliente	Código Item	Produto	Última Venda			
18765	PSL PHARMA DISTRIBUIDORA SALTINHENSE EIRELI - ME	0106	ESC RICCA TEEN POP RACKET	12/01/2018			
18765	PSL PHARMA DISTRIBUIDORA SALTINHENSE EIRELI - ME	0107	ESC RICCA TEEN POP OVAL	12/01/2018			
37411	DROGARIA SAO CARLOS UNIDAS LTDA	0135	ESC RICCA TRIBAL RACKET	12/01/2018			
31995	COMERCIO DE COSMETICOS PERUS LTDA - ME	0139	ESCOVA RICCA CONFETE	12/01/2018			
39792	MARCOS ALBERTO MARCHIORI E CIA LTDA - EPP	0172	ESCOVA RICCA CRYSTAL RETANGULAR	12/01/2018			
925	FIKBELLA PERFUMARIA LTDA	0175	ESCOVA RICCA CRYSTAL DE BOLSA	12/01/2018			
39792	MARCOS ALBERTO MARCHIORI E CIA LTDA - EPP	0179	ESC RICCA POP UP BRUSH	12/01/2018			
8900	MARTINS OSZLANSKI COSMETICOS LTDA	0183	ESC RICCA REDONDA	12/01/2018			
8900	MARTINS OSZLANSKI COSMETICOS LTDA	0188	ESC RICCA REDONDA PINOS	12/01/2018			
38331	MANA COMERCIO DE COSMETICOS LTDA ME	0238	ESC RICCA WHITE OVAL	12/01/2018			
8900	MARTINS OSZLANSKI COSMETICOS LTDA	0239	ESC RICCA WHITE VENTILADA	12/01/2018			
18765	PSL PHARMA DISTRIBUIDORA SALTINHENSE EIRELI - ME	0245	ESC RICCA STYLE BLACK OVAL	12/01/2018			
18765	PSL PHARMA DISTRIBUIDORA SALTINHENSE EIRELI - ME	0249	ESC RICCA BASIC RACKET	12/01/2018			
8900	MARTINS OSZLANSKI COSMETICOS LTDA	0249	ESC RICCA BASIC RACKET	12/01/2018			
34489	EBM COSMETICOS LTDA	0251	PENTE RICCA C DENTES SERRILHADOS	12/01/2018			

- TRANSAÇÃO 17 – Sugestão itens sem compra no trimestre;

Power BI Relatorio - Represe... 17 - Sugestã... | Dados atualizados em 03/09/21

Arquivo Exportar Compartilhar Chat with Teams

Regional Belliz Company

Todos

Representante

Todos

Grupo Canal

Todos

Tamanho Loja

Todos

Familia

Todos

Cliente

01694 - NEW BIG C...

Curva ABC

Todos

Sugestão de Itens Sem Compra no Trimestre

ItemProduto	Curva ABC	CodigoEAN	Qtde Média
2436 - ESC VERTIX BLUE ANTIBAC RAQUETE	C	7897517924362	5
2437 - ESC VERTIX BLUE ANTIBAC TÉRMICA 25	C	7897517924379	6
2438 - ESC VERTIX BLUE ANTIBAC TÉRMICA 33	C	7897517924386	6
2439 - ESC VERTIX BLUE ANTIBAC TÉRMICA 43	C	7897517924393	5

BELLIZ company	PROCEDIMENTO	
	PLANEJAR VENDA (PARA CLIENTE)	Identificação: PRO-COM-004
		Versão: 01

3.3 GESTÃO DE GRANDES CONTAS

A gestão de grandes contas é realizada para clientes específicos que possuem uma necessidade de um acompanhamento mais próximo e detalhado das atividades de compra, entrega (distribuição) e monitoramento do comportamento do produto no PDV, o objetivo é prestar todo o suporte necessário ao cliente mantendo assim uma relação de confiança e prevenindo eventuais desvios que causem transtornos a operação.

Essa gestão é realizada pelos (as) gerentes de contas, são eles que realizam todo o gerenciamento destas atividades desde o pedido de compra até a entrega ao cliente, monitorando também toda a performance de venda, além de prestar suporte aos clientes para as necessidades do cliente.

4. REFERÊNCIAS

- POWER BI;
- Portal de Trade

5. RISCOS

- Não efetivação da venda;
- Baixo nível de estoque no cliente;
- Programação errada de compras X vendas;
- Satisfação do cliente.
- Positivação de Famílias ou SKU's

6. CONTROLES DE RISCOS

- Power BI
- Book dos Principais clientes
- Relatório Sell in / Sell out (gerente de grandes contas)

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

- Meta por regionais
- Curva ABC
- Relatório de vendas - Power BI

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
--	--	--	--	--	--

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	04/08/2023	PRIMEIRA PUBLICAÇÃO	Eliana Caetano Gerente de Vendas	Gino Generoso Diretor Comercial