



Como encontrar bons fornecedores?



Como encontrar bons fornecedores?

© 2018. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: 0800 570 0800 www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinicius Lages

Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora

Gerente

Mirela Malvestiti

Gerente Adjunta

Olívia Mara Ribeiro Castro

Equipe Técnica

Roseley Silva de Oliveira

Autora

Maria Consuelo Mello

Metodologia Educacional

Adrianne Marques Brito Rocha

Editoração

Lourdes Hungria

Luciana Rodrigues

Jéssica Martins

Revisão Ortográfica

Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

Projeto Gráfico

iComunicação

Adaptação de Projeto Gráfico e Diagramação

Editorar Multimídia

M527c

Mello, Maria Consuelo.

Como encontrar bons fornecedores? / Maria Consuelo Mello; Adrianne Marques Brito Rocha (colaboradora). – Brasília : Sebrae, 2018.
46 p. il., color.

Bibliografia.

ISBN

1. Gestão de compras. 2. Logística. 3. Negociação. I. SEBRAE II. Costa, Adrianne Marques Brito (col.) III. Título

CDU – 658.7

Sumário

1	Como encontrar bons fornecedores?	7
2	Como encontrar bons fornecedores.....	9
3	Cinemark – Parte 1	10
4	Mas... o que é comprar bem?	12
5	O mundo é um grande mercado.....	14
6	Cinemark – Parte 2	16
7	O jogo do mercado.....	18
8	Os caminhos das boas compras.....	21
9	Cinemark – Parte 3	25
11	Como planejar.....	31
12	Cinemark – Parte 4	32
13	Referências.....	46

O grande sábio e filósofo grego Sócrates, dizia “Só sei que nada sei”.

Essa é uma forma para lembrar que o saber não tem limites. Que sempre é possível aprender algo, saber um pouco mais.

Por isso, as informações que aqui trazemos vêm somar ao conhecimento que você já possui, ao saber que você vem assimilando ao longo da vida.

O empreendedorismo não é uma ciência exata, mas tem a sua ciência, a sua arte, o seu saber.

E não existe uma receita pronta para alcançar o sucesso, mas você pode aprimorar as suas habilidades, comportamentos e atitudes para chegar aos seus objetivos.

Assim, você poderá transformar o seu aprendizado na arte de empreender!

Como encontrar bons fornecedores?

Alcançar sucesso é o objetivo de todas as pessoas que empreendem. Mas transformar em realidade o sonho de ter um negócio próprio requer dedicação, informação, planejamento, organização, recursos e uma boa administração.

A série de **Cartilhas MEI** traz para o dia a dia do empreendedor conceitos gerenciais e ferramentas de gestão, com o objetivo de orientar desde os primeiros passos.

A cartilha Como encontrar bons fornecedores? reúne informações sobre gestão de compras, negociação com fornecedores, entre outros importantes temas, apresentando orientações e instrumentos para ajudar você a fazer uma gestão mais empreendedora.

Como o saber não tem limites, buscar formas de aprimorar os conhecimentos é sempre uma boa decisão. Isso possibilita ampliar a visão, alcançar novas percepções e impulsionar mudanças significativas na própria realidade.

Por isso, além desse tema sobre *como encontrar bons fornecedores?*, conheça toda as outras temáticas da série:

1. Como planejar o meu negócio?
2. Como administrar um pequeno negócio?
3. Como aumentar suas vendas?
4. Como controlar o fluxo de caixa?
5. Como expandir os seus negócios?
6. Como agir de maneira empreendedora?

7. Como definir preço de venda?
8. Como unir forças para crescer?
9. Como vender pela internet?
10. Como selecionar e contratar pessoas?

A intenção é contribuir para que você aprimore as suas habilidades empreendedoras, faça uma boa administração e simplifique a gestão para fortalecer a sua atividade e crescer.

Por isso, aproveite bem as informações que estão agora ao seu alcance e conte sempre com o Sebrae para empreender confiante e bem informado.

Desejamos sucesso nos seus negócios!

Como encontrar bons fornecedores

Esta cartilha reúne informações referentes ao primeiro passo para quem quer fazer boas vendas, obter sucesso e crescer como empresário.

Aqui você fica sabendo que comprar bem, possibilita vender com mais ganhos.

Nesse sentido, é preciso analisar os aspectos de mercado, conhecer melhor seus clientes, identificar e catalogar os bons fornecedores, aproveitar as lições da concorrência e se planejar para comprar e muito mais.

Ao longo do texto, você terá muitos momentos de reflexão e será estimulado a responder algumas perguntas que vão ajudar a melhorar o desempenho do seu negócio.

Certamente, você terá também as suas próprias perguntas. Tome nota de todas elas e procure responder todas elas para que as mudanças aconteçam. Se precisar de uma mãozinha, agende um atendimento com o Sebrae pelo 0800 570 0800.

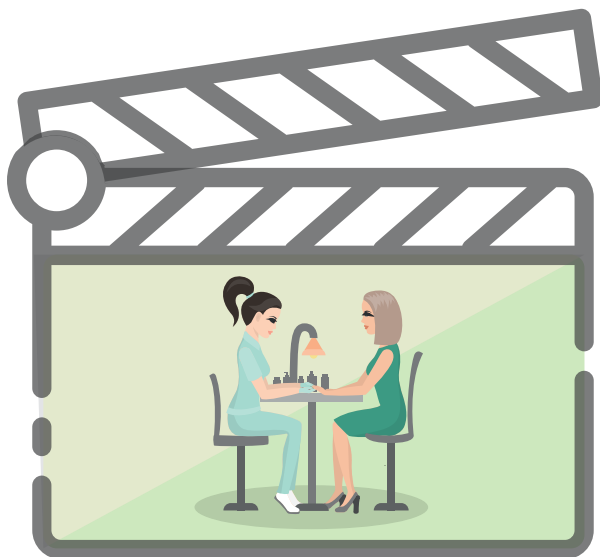


Dica!

Comprar é o primeiro passo no processo de uma venda.

Quem vende, precisa comprar. Quem vende bem, compra bem.

Cinemercado - Parte 1



Vânia é manicure. Para poder vender seus serviços, precisa constantemente comprar esmaltes, acetona, algodão etc. Com todo mundo é assim que acontece.

Fazer boas compras é importante para quem vende serviços e também para quem vende produtos.

Como Alexandre, que tem um quiosque no qual vende artigos para costura na comunidade em que mora. Ele sabe que precisa comprar bem para vender bem.



Mas... o que é comprar bem?

Comprar bem é conseguir os produtos certos para atender seus clientes, pagando bons preços, com boas condições de pagamento.



Como comprar bem?

Não existem regras nem receitas infalíveis. Cada Microempreendedor Individual tem seu jeito de trabalhar. Mas existem contatos, dicas, caminhos que podem ajudar a comprar bem. Você com certeza tem os seus. Que tal conhecer outros? Há muitos saberes baseados na experiência de outros Microempreendedores Individuais que também podem servir para você.

A experiência de muitos pode virar sabedoria. Junte tal experiência à sua e cresça como Microempreendedor Individual de sucesso.

Quando você compra bem, quem é que sai ganhando?

Todos. O seu cliente, que fica bem atendido, o fornecedor, que vende, e principalmente você, que tem a chance de aumentar seus lucros e fortalecer-se no mercado.

O mundo é um grande mercado

Todos compram. Todos vendem.

Antigamente, mercado era só um local em que as pessoas iam fazer suas compras e os comerciantes vendiam seus peixes. Hoje, mercado é bem mais do que isso.

A ideia permanece – comprar e vender, fazer negócios –, mas a palavra mercado ganhou um novo sentido: o ambiente profissional no qual atuamos.

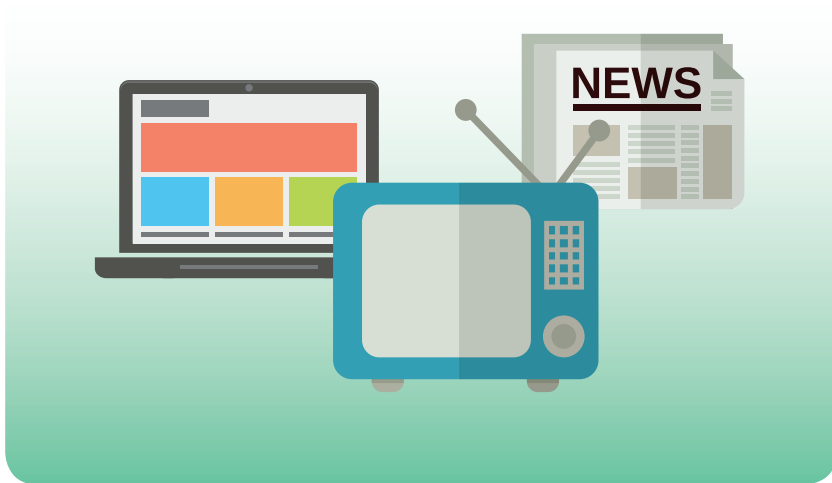
Todo negócio tem seu mercado; do contrário, deixa de existir. Na verdade, não existe um mercado, mas vários mercados que se misturam e se influenciam, formando um grande sistema do qual todos dependemos.

Por isso, fala-se tanto de mercado.

No jornal: “Mercado de turismo cresce e aquece mercado de serviços”.

Na TV: “O mercado reagiu bem às novas medidas do Banco Central”.

Na internet: “O Brasil cresce no mercado de alimentos em todo o mundo!”



Todo mundo tem um mercado em que atua. Você tem o seu.

Cada mercado, em geral, tem limites muito claros, fáceis de reconhecer. São pessoas e/ou empresas com as quais a gente lida sempre, direta ou indiretamente. Por isso é importante ficar atento, porque os mercados estão sempre mudando.

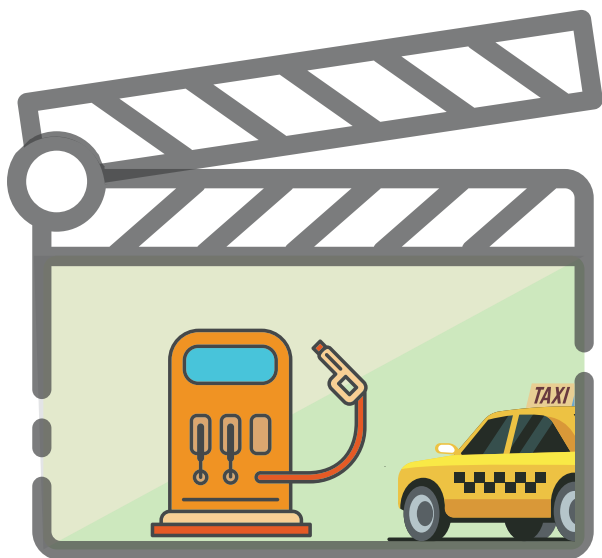
É preciso reagir às mudanças. Assim, fica mais difícil ser surpreendido por algum acontecimento e mais fácil perceber novas oportunidades.

Cinemercado - Parte 2



Zezé tem um táxi. Decidiu trabalhar nesse mercado porque sua cidade tem atraído muitos turistas nos últimos anos e ela percebeu nessa situação uma boa oportunidade de ganhar dinheiro.

Sentiu logo que seu mercado era muito competitivo. Mas qual não é, né?



Percebeu que, para ter os lucros que esperava, precisava ficar atento e reduzir gastos.

A começar pelas suas compras. Passou a usar gás combustível, conseguiu uma boa oficina com preços acessíveis para quando precisasse de pequenos reparos e até voltou a comer em casa. Só com essas medidas, seu lucro já cresceu bastante!

O jogo do mercado

Podemos enxergar o mercado como um grande jogo, em que as peças são sempre as mesmas:

O cliente

Quem compra (o consumidor).

O fornecedor

Empresa ou pessoa que fornece insumos, produtos ou serviços ao Microempreendedor Individual.

O(s) concorrente(s)

Quem disputa o cliente (ou o valor de que o cliente dispõe para gastar).

A boa notícia é que nesse jogo estamos o tempo todo mexendo as peças do tabuleiro: às vezes, somos as peças que fazem a venda, às vezes, as que fazem a compra, e quase sempre as que fazem concorrência com alguém.

Assim é o jogo do mercado. Se você está nele... sorria!



Pensebem!

Agora, responda para você mesmo:

- Você costuma pensar nas compras que tem que fazer para poder atender seus clientes como uma forma de lucrar mais?
- Você costuma usar o termo mercado quando se refere a seus clientes, fornecedores e concorrentes?

Pense em algumas situações em que você é...

- o cliente;
- o fornecedor;
- o concorrente.

Você observa quando a melhora ou a piora de outro mercado afeta o seu mercado? Por exemplo, quando há um clássico de futebol na cidade, as vendas de bandeiras e camisas dos dois times melhora ou piora?

Se você respondeu melhora, acertou, afinal os torcedores costumam prestigiar os seus times indo ao estádio de futebol uniformizados e levando bandeiras para comemorar o gol, não é mesmo?

Pare um pouquinho e reflita: quem são os meus clientes? Quem são os meus fornecedores? Quem são os meus concorrentes?

Por isso, conhecer a tabela do campeonato e principalmente os jogos que irão acontecer na sua cidade é uma ação de inteligência de mercado que lhe permite planejar melhor suas compras e, em consequência, suas vendas!

Os caminhos das boas compras

Todo mundo tem seus caminhos para comprar bem, mas existem algumas paradas inevitáveis.

Conhecer bem seus clientes é indispensável para fazer uma boa compra; afinal, é para satisfazê-los que trabalhamos, são eles que vão comprar nossos produtos e serviços.



O que você precisa saber sobre seus clientes: SEI... das suas necessidades, dos seus gostos, de quanto podem e costumam gastar, onde moram, de quanto em quanto tempo aparecem.

O cliente é a razão do meu negócio!

Você conhece bem os gostos de seus clientes?

Na hora de comprar, saber o que o cliente gosta é indispensável para fazer boas vendas.



Do mesmo modo, chegar ao fornecedor certo já é meio caminho andado. E o que é importante saber sobre ele?

Fique ligado: peça referências, analise os atos de cada fornecedor, não entre na conversa de quem não merece você. Afinal, nesse caso, você é o cliente. Não se esqueça!

É importante que o fornecedor seja....

Idôneo (qualificado)

- Passa credibilidade e demonstra seriedade em suas ações.

Competitivo

- Tem bons preços, compatíveis com o mercado.

Confiável

- Capaz de cumprir o que promete.

Responsável (em relação à sociedade e ao meio ambiente)

- Consciente, pois não fornece produtos fabricados por mão de obra escrava, mão de obra infantil etc.
- Trabalha com produtos que não agredem o meio ambiente.

Legal

- Trabalha com nota fiscal.
 - Dá garantia (produto e serviço).
 - Vende artigos reconhecidamente de boa procedência.
-

Mesmo que você tenha encontrado o fornecedor dos sonhos, é importante ter alternativas. Não é bom ficar nas mãos de um só.



Dicas!

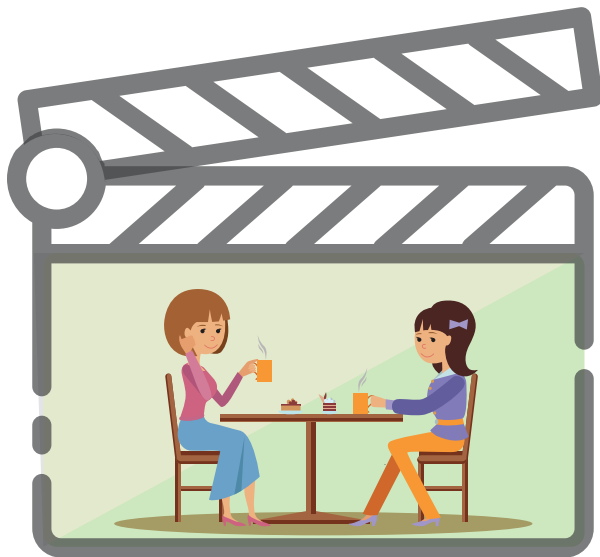
Que tal ter um cadastro atualizado de seus fornecedores?

Razão social:	Mago dos Sabores Temperos Ltda.
Nome fantasia:	Mago dos Sabores
Endereço:	Rua das Orquídeas
Número:	78
Bairro:	Jardim Primavera
Cidade:	Campos Elíseos
Fone comercial:	(29) 3234-9821
Fone residencial:	(29) 3234-8583
E-mail:	magodossabores@magodossabores.com.br
CNPJ:	45.764.387/6777.45
Inscrição Estadual e/ou Municipal:	889/00098000
Página web:	www.magodossabores.com.br

O cadastro é uma ficha – em papel ou no computador – em que são anotados todos os dados do fornecedor: nome completo, endereço, telefone, e-mail, variedade dos produtos e serviços que fornece, se faz entrega, e outros dados que julgar importantes.

A parada pode ser dura, mas quem quer avançar nos negócios, comprar e vender bem, precisa saber lidar com a concorrência.

Concorrente não é inimigo, mesmo quando ele não larga do seu pé, disputa cada cliente e fica de olho nas mesmas oportunidades que você. Sinal de que, possivelmente, você tem alguma coisa a aprender com ele. No mínimo, a concorrência obriga-nos a estar sempre alertas, ligados em nossos clientes, melhorando nosso negócio.



A situação estava ficando muito difícil. Dona Joana não sabia mais o que fazer para aumentar o lucro nas vendas de suas quentinhas. Com o aumento da concorrência, ela teve que baixar o preço. Mas as despesas só aumentavam.

— Ih! Olha quem vem aí... a Mariana (uma de suas principais concorrentes).

— Oi, Joana, como vai, tudo bem?

— Na paz...

— E o trabalho? O Wellington entregador me falou que está fazendo entrega para a senhora, e que não é pouca coisa, não.

— Quentinha sempre teve muita saída, não posso me queixar...

— Que bom, né? Fico feliz. É o que eu sempre digo: nesse nosso mercado, tendo qualidade, tem espaço para todo mundo. Depois que inaugurou esse prédio comercial aqui perto, melhorou para todo mundo.



Mariana tinha um preço imbatível. Dona Joana não conseguia entender como ela conseguia fazer isso. A verdade é que depois que ela apareceu começaram os problemas.

— Passa lá em casa qualquer hora dessas, Joana. Vem tomar um café comigo. Até.

Então, dona Joana um dia resolveu aceitar o convite da amiga e concorrente e foi até a casa dela.

Quem sabe conversando poderia entender como melhorar as suas vendas.

— Isso tudo só com quentinha? Que milagre é esse, Mariana? — quis saber.

— Milagre? Muito trabalho, isso sim. Vou te explicar tim-tim por tim-tim: o grande segredo foi passar a trabalhar com planejamento.

Então, Mariana começou a contar que sua primeira medida foi mudar o cardápio. Passou a ter só duas opções por dia. Normal e dieta. Antes eram várias opções...

— Comecei mexendo no produto!

Contou também que contratou o Wellington para fazer as entregas e que foi economizando onde dava. Evitou falar do seu preço mais baixo, que era uma vantagem competitiva que tinha. Afinal, mesmo sendo amigas, continuavam sendo concorrentes.

Mas deu a dica de como conseguiu ter um preço tão competitivo.

— A grande diferença está nas compras! Sabe, não sei como não percebi isso antes... Em vez de comprar aqui pelo bairro, uma vez por semana vou ao entreposto do produtor, que é muito mais em conta. Lá tenho meus fornecedores, negocio prazos de pagamento, e chorando um pouquinho, consigo um preço mais barato. Além disso, eles fazem entregas aqui na nossa área e não cobram frete por isso — afirmou Mariana.

— E faz diferença mesmo? — perguntou dona Joana.

— Se faz? Não estou lhe falando? E não tem desperdício, não. As compras também são planejadas. Planejamento é indispensável. Praticamente tudo que eu compro eu uso nas quentinhas. Aliás, arranjei um fornecedor de embalagens muito bom. Elas são mais baratas, bonitinhas, com divisória e ainda posso pagar parcelado.

Depois te passo o telefone e o e-mail dele. Aliás, vou te passar agora para a gente não esquecer, né?

Dona Joana não quis revelar que ainda não usava correio eletrônico, nem SMS ou WhatsApp, mas voltou para casa cheia de planos.

— Me aguardem...



Fique atento!

Nosso primeiro destaque chama-se preço: quanto se paga, quanto se cobra por produto ou serviço. Nesse caso, Mariana só podia tornar seu preço de venda mais competitivo porque corria atrás do preço mais barato na hora das suas compras. O mercado tem muito a ver com o preço, e os concorrentes também. Ele se baseia na chamada lei de oferta e procura, fácil de constatar nas frutas da estação.

Veja como funciona:

- Quando há muita oferta de um produto, pela lei (natural) do mercado, ele pode custar menos. Se tem pouco dele no mercado, o preço sobe.
- Quando muita gente quer um mesmo produto, o preço pode subir. Mas quando há pouca demanda, o preço não pode ser alto.



Dicas!

Sobre preços:

- Mantenha-se sempre bem informado sobre os preços das mercadorias a serem compradas. Converse, assista TV, leia jornais, veja sites de venda que fazem comparações de preços;
- Aproveite promoções, tendo o cuidado de não comprar o que não precisa;
- Evite mercadorias e produtos que estejam mais caros;
- Compre dentro de suas possibilidades;
- Compre só o que sabe que irá vender.

Sobre produto ou serviço:

- Seu produto ou serviço é seu diferencial. Em um mercado competitivo, os produtos acabam se parecendo, ou seja, são semelhantes, funcionam quase da mesma forma. Então, o que faz a diferença é o seu toque;
- Sempre ofereça produtos e serviços de qualidade, com boa procedência e dentro do prazo de validade.

E mais:

- Invista sempre na qualidade – o barato às vezes sai caro;
- Olhe bem a matéria-prima que foi utilizada;
- Verifique sempre a procedência e o prazo de validade;

- Veja se a mercadoria funciona, ou está bem conservada, e só compre;
- o que puder armazenar.

Como negociar

- Tão antigo quanto comprar e vender é negociar. O bom negócio é quando todos ficam satisfeitos e se estabelece uma relação de parceria em um clima de confiança entre comprador e fornecedor.
- Muita paciência é fundamental! Uma negociação se parece com um jogo; portanto, prepare sua estratégia com base no conhecimento do mercado e nas características pessoais do fornecedor. Afinal, ele também tem suas estratégias de venda!



Fique atento!

Às vezes descobrimos mercadorias e até mesmo serviços muito mais baratos do que o preço médio do mercado. Nesse caso, desconfie. No Brasil, e em todo o mundo, ainda hoje esbarramos com mercadorias obtidas com o trabalho forçado e com a exploração do trabalho infantil. Não contribua com essa situação: fique de olho na procedência da mercadoria!

Como planejar

Planejar é lidar com a parte do futuro capaz de ser imaginada. A outra parte é completamente imprevisível. Quando o futuro traz uma boa oportunidade, o planejamento aumenta muito as chances de sucesso. Se o futuro for negativo, o planejamento diminui os danos.

Um bom planejamento é uma ferramenta indispensável para qualquer Microempreendedor Individual. Sair para comprar sem saber exatamente o que precisa, ou como um produto pode ser substituído se estiver em falta, ou com preço impraticável, é um erro grave de falta de planejamento. Quem vai às compras deve saber quanto pode pagar e qual o prazo que precisa para pagar!



Fique atento!

Ao planejar uma compra, o comprador deve pensar:

- No que deseja comprar;
- De quem vai comprar;
- Quando comprar;
- Quanto comprar (quantidade);
- Onde comprar;
- Como comprar (condições e prazos de pagamento);
- E por quanto comprar (valor).

Cinemark - Parte 4

Observe como o sr. Geraldo preenche sua tabela semanal com os itens que fazem parte do seu negócio. Ele tem uma barraquinha de bebidas na praia. A tabela pode ser útil para você elaborar o seu próprio Plano de Compras:

PRODUTO	QUANTIDADE	FORNECEDOR/ MARCA	QUANTO POSSO PAGAR (R\$)	QUE PRAZO PRECISO PARA PAGAR (DIAS)	PODE SER SUBSTITUÍDO POR
Água de coco	140	D. Filó Sítio Harmonia	120,00	15	Suco de caixinha
Chá gelado	100	Depósito Sta. Helena, Centro	70,00	15	Guaraná natural
Água mineral	60	Depósito Pacheco Bebidas Curvelo	80,00	15	Sem substituição
Refrigerante	150	Depósito Sta. Helena, Centro	60,00	15	Sem substituição



Para refletir!

O que você pensa dessa afirmação:

“Comprar bem é o primeiro passo para realizar boas vendas.”

Nesta cartilha trouxemos as informações básicas sobre o ato de comprar. Elas só se tornarão conhecimento depois que forem identificadas e incorporadas ao seu próprio conhecimento como Microempreendedor Individual.

Então, aproveite!

- Pontos fortes;
- Pontos fracos;
- O que aprender com ele;
- Qualificado;
- Legal;
- Bons produtos;
- Bons preços;
- Bons prazos;
- Entrega certa;
- Negociador;
- Confiável;
- Parceiro;
- Quem é;
- Do que gosta;
- Onde está;
- O que compra;
- Quanto paga.



Falasério!

Agora chegou a hora de refletir sobre como comprar bem para o seu negócio.

Preparado? Vamos lá!

1. Por que você decidiu empreender?



Pararefletir!

É importante conhecer bem quais são as suas motivações e identificar o que faz com que você se mantenha focado nos seus negócios, sem se dispersar pelo no caminho.

2. Qual é o seu critério para repor seu estoque?



Para refletir!

Você busca preço baixo, novidade ou apenas repete procedimentos sem pensar muito?

Empreender envolve esforço, dedicação e desafios. É importante que você tenha clareza sobre aonde quer chegar e de onde partir para traçar os melhores planos (estratégias) e lidar com eventuais dificuldades que surjam no caminho.

Comprar bem requer equilíbrio nos fatores preço, qualidade, prazo e quantidade, sempre levando em conta a disponibilidade do cliente em pagar o preço definido.

3. O que você pode fazer para obter melhores resultados na gestão das compras para o seu negócio? Como vai implementar?



Para refletir!

Conhecer e ter sempre à mão o cadastro de fornecedores é fundamental para negociar e comprar bem.

O empreendedor define claramente o objetivo que deseja alcançar. Qual é o seu objetivo ao definir as suas compras?

Quais atividades você precisa desenvolver para conquistar o seu objetivo? Quais metas você precisa estabelecer para cumprir cada etapa sem perder de vista aonde quer chegar?

4. Quem vai comprar? E quem vai fornecer os ingredientes, os insumos ou as matérias-primas que você utiliza na sua produção ou na sua prestação de serviço?



Para refletir!

Na sua empresa, quais pessoas estão participam do processo de negociação com fornecedores, das compras (de insumos/matéria-prima etc) e da gestão de estoques?

O empreendedor tem consciência de que é preciso definir os responsáveis por cada uma das atividades do negócio. Para isso, é fundamental saber quem tem o melhor perfil para assumir cada tarefa.

Para comprar bem, é preciso identificar bons fornecedores para cada necessidade, sabendo os benefícios oferecidos por cada um deles: quem vende com mais prazo, quem oferece mais qualidade, quem atende com rapidez etc. Assim, o responsável de comprar terá mais alternativas para decidir e comprar melhor.

5. Onde são realizadas as atividades na sua empresa? Onde são armazenados os produtos? E onde serão vendidos?



Para refletir!

É fundamental que a empresa disponha de locais adequados para estocar os produtos. Por isso, é preciso pensar na logística de armazenamento, transporte, espaço próprio para produção e venda do produto ou para executar o serviço.

Esse é um passo importante para fazer a boa gestão de um negócio.

6. Como está definido o seu cronograma de compras? Os prazos de entrega e de pagamento estão adequados? É possível rever as negociações com os fornecedores para melhorar as vantagens para a sua empresa?



Para refletir!

O empreendedor precisa se organizar, estabelecendo um cronograma que possibilite ter uma visão dos compromissos ao longo dos meses, com o detalhamento de cada mês, da semana, do dia e até mesmo da hora.

O prazo negociado com o cliente deve ser rigorosamente respeitado. Por isso, é preciso considerar sempre uma margem de segurança (um prazo a mais) para eventuais contratemplos.

Todas as pessoas envolvidas devem ter atividades claras e prazos para execução daquilo que é da sua responsabilidade. No caso de compras sazonais, a empresa deve ficar atenta a promoções dos fornecedores e repor estoques sempre que surgir oportunidade de comprar com descontos.

7. Quanto será necessário para produzir seus produtos ou executar seus serviços? Já pensou nos custos financeiros (e outros) para viabilizar tudo isso?



Para refletir!

Ao definir o preço do trabalho – produto ou tempo de serviço –, é preciso incluir todos os gastos com ingredientes, insumos e/ou matérias-primas, deslocamento ou pagamento de fretes de terceiros, custos fixos (aluguel, salário de um auxiliar, por exemplo) e os custos variáveis (luz, água, telefone).

Somente depois de fazer esses cálculos é que será possível definir o preço do produto ou do serviço.

Além disso, para estabelecer o preço de venda é preciso observar o preço cobrado pelos concorrentes para o mesmo tipo de produto ou de serviço.



Dicas!

Planejamento contínuo e orientado para resultados

Existem vários momentos em que você faz planos para o seu negócio.

Existe um planejamento inicial, quando você tem que pensar pela primeira vez em itens, como a definição de seu produto ou serviço, a criação de seu espaço de trabalho, o capital de giro inicial etc.

Existe um movimento contínuo de planejamento. O planejamento de compras e suprimentos é fundamental, uma vez que seu preço será um reflexo e consequência de suas compras. Não basta

planejar uma única vez. Replanejar será necessário sempre que surgirem novas situações.

Realize seus planos, cheque seus resultados, mude o que precisa ser mudado e desenvolva novos planos.

Conheça e participe dos cursos presenciais ou online disponibilizados pelo Sebrae!

Fazendo isso, você terá mais chances de fazer uma melhor gestão de compras, com possibilidade de diversificar seus produtos/serviços, com qualidade e preços atrativos e mais perspectivas de vender também melhor,



Avalie!

Após a leitura desta cartilha, você considera que recebeu informações relevantes sobre como encontrar bons fornecedores? e o que fazer para aprimorar a sua gestão de compras?

() Sim () Não



Saibamais!

Conheça outros temas importantes para o Empreendedor:

SEI

Público-alvo: Microempreendedores Individuais.

Objetivo: capacitar os Microempreendedores Individuais por meio de um conjunto de produtos e serviços específicos para melhorar a gestão de seus negócios e promover sua consolidação no mercado.

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Comprar	Para quem quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamento favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade. Tudo isso mantendo uma boa relação com seus fornecedores.	• Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa.
Controlar Meu Dinheiro	Aprenda sobre finanças e como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o da empresa e saiba elaborar o controle diário de entradas e saídas do seu negócio.	• Oficina presencial: 6 horas: 1º encontro – 4 horas; 2º encontro – 2 horas. • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa.
Empreender	Descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio.	• Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa.

Produto/ serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Planejar	Aprenda a planejar o seu negócio. Saiba quando fazer mudanças para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento sustentável.	• Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa.
Unir Forças para Competir	Quando você trabalha com outras pessoas que exercem as mesmas atividades que a sua, fica mais fácil superar problemas, desafios e necessidades comuns. Descubra as vantagens de empreender coletivamente no seu setor.	• Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa.
Vender	Para você pensar o seu negócio, entender o mercado, se adequar às necessidades de seus clientes e, com isso, ampliar as possibilidades de crescimento.	• Oficina presencial: 4 horas; • Capacitação a distância via internet: 15 dias; • Capacitação via celular (SMS): 30 dias; • Audiolivro; • Cartilha impressa; • Kit educativo (telessala): 24 horas; • Boas Vendas! Como Vender Mais e Melhor no Varejo.
Administrar	Aprenda a gerir o seu negócio, ter total controle e visão para alcançar bons resultados. Trabalhar de forma integrada a gestão, as finanças, o mercado e tudo o que envolve a sua empresa. Saiba como traçar o caminho em direção ao sucesso.	• Oficina presencial: 8 horas; • Kit educativo (telessala): 24 horas; • Aprender a Empreender; • Aprender a Empreender – Serviços.
Crescer	Auxilia o Microempreendedor Individual em tomadas de decisões acerca de permanecer no patamar do negócio em que está ou passar para um patamar de Microempresa.	• Oficina presencial: 4 horas.

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Formar Preço	Possibilita uma visão clara dos efeitos de uma correta formulação do preço de venda, bem como sua influência direta na obtenção do equilíbrio do negócio e, posteriormente, na geração do lucro.	• Oficina presencial: 4 horas.
Clicar	Capaz de subsidiar o Microempreendedor Individual que tem necessidade de utilizar informações em gestão de negócios constantes na web.	• Oficina presencial: 4 horas.
Inovar	Sensibilizar e estimular o Microempreendedor Individual para inovar em seu negócio.	• Oficina presencial: 4 horas.
Ser Sustentável	Identificar as dimensões da sustentabilidade possíveis de serem aplicadas na empresa, acreditar na importância de aplicar na empresa práticas sustentáveis e elaborar as práticas sustentáveis possíveis de serem aplicadas em cada empresa, visando aos ganhos financeiros e à melhoria do desempenho socioambiental. Esse texto não deve ser alterado, trata-se de referência descrita por outro autor.	• Oficina presencial: 4 horas.
Produzir Alimento Seguro	Orientar Microempreendedores Individuais do setor de alimentação que desejam implantar procedimentos que garantam a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade dos alimentos e das embalagens para alimentos, de acordo com a legislação existente para o setor, com destaque para a RDC nº 49 da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).	A SEI Produzir Alimento Seguro tem 13 horas. Carga horária total: 13 horas: a) Oficina presencial 1 (4 h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); b) Orientação individual 1 (1h) – Empresa (individual); c) Oficina presencial 2 – (4h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); d) Orientação individual 2 (3h) – Empresa (individual);

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Design	Contribuir com informações específicas e necessárias que permitam ao Microempreendedor Individual ter acesso às vantagens competitivas que o design proporciona. Fazendo uso de princípios de eficiência e de produtividade, o design permite melhorar o desempenho de qualquer atividade econômica, de todos os portes. A oficina pretende facilitar o entendimento da ferramenta design, como ter acesso e o que esperar do design.	• Oficina presencial: 4 horas.

Acesse o Portal Sebrae, disponível em: <www.sebrae.com.br>, ou entre em contato por meio do telefone 0800 570 0800.

Referências

SILVA, Lacy de Oliveira. Oficina SEI Comprar: Guia do Educador. Brasília: Sebrae, 2011a.

_____. Oficina SEI Comprar: Manual do Participante. Brasília: Sebrae, 2011b.



0800 570 0800 / sebrae.com.br