Venda sazonal – Como faturar o ano todo

Comprar
casacos de lã ou estufas no verão faz pouco sentido na cabeça das pessoas. É
sabido que existem vários produtos que vendem muito em determinado período do
ano e, no restante, acabam pegando poeira.

Esta
situação é chamada de sazonalidade, acontece praticamente em todos os tipos de
lojas de varejo. As vendas sazonais proporcionam grande quantidade de vendas em

determinados períodos, por outro lado a falta de agilidade em modificar a
oferta de produtos na hora certa coloca pressão nas suas finanças.

Para ajudar, aqui vão algumas dicas:

Planeje
bem seu negócio

Vamos imaginar o seguinte: Sua loja vende artigos
para o inverno, casacos de lã e abrigos de malha. Eles vendem muito bem na sua
região durante o inverno. Isto é ótimo, mas tem um problema, ninguém compra
estes itens no verão.

Agora imagine se você tem uma loja de variedades,
vendendo de tudo um pouco, brinquedos no Natal, cadernos no início das aulas,
chocolates na páscoa, presentes de dia das mães e outros.

É aqui que sua loja pode se destacar. Com uma boa
gestão, você pode comprar por antecipação e conseguir um belo de um desconto do
seu fornecedor e se bem negociado uma condição melhor do que no auge da
sazonalidade.

Certamente você precisa ficar atento ao espaço disponível para estocar estes produtos comprados antecipadamente, para evitar problemas no momento da venda. No caso do casaco, ele pode ficar fora de moda e perder o valor, por exemplo, o que não acontece com um caderno. Concluído, fique atento ao tipo de produto que pode ser estocado sem sofrer deterioração.

Use um software para ajudar

Nenhuma empresa funciona só na cabeça de seu administrador. Organize o fluxo de caixa e o seu mix de vendas, mantenha estes dados sempre atualizados. Rapidamente você vai aprender quais são seus períodos de alta e de baixas vendas. Visto isto será possível se preparar e decidir quando repuser o estoque garantindo que sua loja esteja abastecida na época de alta.

Seja parceiro de seu fornecedor

Se você conhece quais são seus meses de alta e a média de vendas em determinado período, utilize estes dados para negociar com o seu fornecedor.

Este conhecimento vai proporcionar conseguir melhores preços de compra e melhores prazos de pagamento. Seus fornecedores também são

vendedores como você, eles também precisam vender. No momento em que um
fornecedor lhe reconhece como um parceiro, as coisas começam a fluir.

Planeje

O bom planejamento financeiro fornece os subsídios necessários e o conhecimento dos meses em que vende menos. Feito isto é só equilibrar as suas contas, usando o lucro dos melhores meses para fechar o caixa no período de poucas vendas.

Esteja
aberto as novidades

Vários motivos ajudam o comércio sazonal, tais
como, o hábito dos clientes da sua região e o ponto da sua loja, porem o mais
importante é conhecer o seu mix de vendas. Trabalhe usando este conhecimento na
hora de ofertar os seus produtos.

É mais comum do que se pensa uma loja ter suas
vendas sazonais prejudicadas por um mix de produtos desatualizados. Ofertar sempre
as mesmas coisas não é uma boa prática. Você precisa buscar novos produtos, novos
fornecedores, ir a feiras e ficar sempre de olho nos lançamentos na internet.

Fique atento aos produtos novos que surgem no
mercado, e que podem ser vendidos no período de baixa, ou no ano todo,
antecipando-se aos seus concorrentes. Não seria ótimo? Mas só
vai acontecer se você procurar.

Pense nisto, a propósito, a Splan Manager dispõe de um software que pode lhe ajudar a gerir suas compras, vendas e estoque.

Gerenciamento de compras

Em poucas oportunidades podemos realmente colocar nosso poder de gerenciamento à prova.
Uma delas é quando negociamos o preço ou a quantidade de um produto a ser comprado.

Com pessoas treinadas para adquirir os produtos a serem comercializados, pode-se economizar fazendo uma grande diferença para a sua empresa, independente dos produtos e das quantidades a serem compradas.

Boas escolhas nas parcerias e atenção para novidades no mercado são algumas das características que contribuem para reduzir custos e garantir um preço de venda competitivo.

O bom comprador deve saber gerenciar aquisições, contratos, cadastramentos e qualificação de fornecedores, o que vai influenciar de maneira positiva no desempenho das outras unidades da sua empresa. É por meio de boas negociações com fornecedores, garantia e regularidade no suprimento que seu estoque de mercadorias faz-se correto.

Empresas necessitam de compradores que detenham conhecimentos em assuntos estratégicos. Ele precisa ser um bom negociador, ter iniciativa, capacidade de decisão, ser idôneo e ético.

É importante que o comprador certifique-se se o material comprado esteja de acordo com o solicitado. O comprador deve, portanto, possuir o conhecimento técnico a fim de descobrir eventuais discrepâncias entre o que foi comprado e o que foi recebido.

Em hipótese alguma o comprador deve dar inicio a um processo de compra, sem ter idéia exata de que quer comprar. Esta informação é basicamente oriunda de um bom **controle de estoque** e da situação do que o seu mercado vai exigir no próximo período.

As flutuações de preços do mercado e o perigo de estoques excessivos fazem com que e comprador necessite coordenar esses dois fatores da melhor maneira possível, a fim de adquirir na hora certa o material necessário.

A determinação da quantidade a ser adquirida é cada vez mais importante por ocasião da compra.
Até pouco tempo atrás era prática comum aumentar o pedido

objetivando melhorar
e preço; entretanto outros fatores como custo de armazenagem e capital de giro
em estoques, fizeram com que maiores cuidados fossem tornados no momento certo
do material a ser adquirido.

Já deu para
entender que o processo de compras é uma das atividades mais importantes da sua
empresa, e que quanto maior for a quantidade de informações sobre este
processo, maior será o sucesso de seu empreendimento.

A **Splan Manager** disponibiliza um software online que poderá lhe ajudar na gestão financeira de sua empresa. Acesse nosso site e conheça o nosso sistema.