



06/07

EXERCÍCIO 06

A missão de hoje é muito simples porém de extrema importância para você realizar o Natal dos sonhos.

Hoje eu quero que você concentre-se no seu planejamento para essa reta de final de ano.

Mas antes, se você não fez o exercício da aula 3 você tem que fazer, pois ele faz parte do planejamento de metas e compras para ter o Natal dos Sonhos, ok?!

Missão 01

Agora que você já sabe a importância de fazer o planejamento, se antecipar as possíveis adversidades ao longo da rota traçada, se preparar para alcançar as metas batidas e o Natal dos Sonhos, o desafio é projetar as metas de vendas para o final do ano (Novembro e Dezembro).

**Então bora aprender como fazer
esses cálculos para metas
atingíveis e reais?**

Metas

Para calcular uma meta real e atingível a gente precisa se basear em 3 tópicos essenciais:

1 - SSS: Same Store Sale (histórico de vendas do ano anterior em comparação com o faturamento realizado no ano atual do mesmo período - curva de crescimento)

Então você vai buscar: quanto você vendeu em novembro e dezembro do ano passado, e calcular quantos % você cresceu ou reduziu.

2 - Taxa de crescimento dos últimos 3 meses:

Muitas vezes, o último trimestre pode representar um crescimento significativo, ou até mesmo, um decréscimo por conta de alguma mudança comportamental da economia, ou da própria loja. Então, se basear somente pelo SSS (Same Store Sale) é arriscado. Precisamos fazer uma análise também, do comportamento atual do que vem sendo realizado na sua loja.

3 - Estoque atual: fazer um levantamento do valor (preço de venda) do seu estoque atual e separar o que não será vendido de jeito nenhum a preço cheio para vender na Blackfriday.

MISSÃO DO DIA

Insira abaixo a sua Meta

Insira abaixo a sua Taxa de Crescimento

Insira abaixo o seu Estoque Total

Projeção de Metas

Com esses resultados em mãos, estamos prontas para calcular a projeção de metas para os meses de Novembro e Dezembro.
#rumoaonataldossonhos

Para iniciar o calculo da sua meta, você vai se basear nas vendas do ano passado, pegue ela como referência, ok? Logo em seguida, você vai analisar quantos % você está acima ou abaixo em vendas, em relação ao ano anterior.

Se na curva de crescimento, você tiver aumentado suas vendas, ou seja, se estiver com a curva de crescimento ascendente, aplique a % de crescimento em cima do valor vendido no ano anterior. Essa será a sua meta!

Se você descobrir que está caindo, ou seja, se a sua curva estiver em baixa, faça uma análise. Se a % for entre 10% e 15% aplique como meta o valor vendido no ano anterior, mas se a % de decréscimo for maior do que 10% a 15% cuidado, neste caso é melhor avaliar e, colocar uma meta dentro da realidade atual, e não considerar como meta o valor vendido do ano passado.

Estoque de Segurança

O último passo, para ter segurança de que a meta não corre riscos de não ser atingida, você precisa colocar na sua frente, a quantidade de estoque em valor de vendas.

Se o estoque estiver entre 2 até 3 vezes a mais do que o valor projetado de metas, parabéns! Você tem grandes chances de bater a meta!

Se o valor de estoque estiver abaixo de 2 vezes o valor projetado (metas estipuladas), partiu comprar e aumentar o estoque, ou você NÃO atingirá as metas por falta de mercadoria.

Dica: Essa fórmula para calcular metas serve para todos os meses do ano.

MISSÃO DO DIA

PLANO DE AÇÃO

Agora é com você, coloque abaixo quais planos de ação pretende colocar em prática para alcançar a meta estipulada.

Eu te convido a fazer um Brainstorming aqui é colocar tudo o que vem à cabeça, mesmo que surjam ideias estapafúrdias, simplesmente escreva!



06/07