

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

JANEIRO-FEVEREIRO/2020



MODA

SEBRAE

SEBRAE
INTELIGÊNCIA
SETORIAL

COMO LOCALIZAR FORNECEDORES PARA O SEU NEGÓCIO?

Conseguir bons fornecedores para colocar em funcionamento uma empresa de moda não é uma tarefa fácil. Isso porque quando se trata de toda a cadeia produtiva, logística e venda, são muitas etapas a serem cumpridas até o cliente pegar uma peça pronta em mãos.

Apesar de ser uma tarefa complexa, existem algumas maneiras de se pensar em como tornar esse processo mais assertivo. Conhecer o nicho de mercado dentro da moda que se atua é fundamental para achar bons fornecedores assim como conhecer a(s) persona(s) da sua empresa.

Com essas duas informações base já fica mais fácil saber que tipo de fornecedor procurar. Afinal, existe uma máxima no varejo que diz: “O segredo não está na venda, mas em uma boa compra”.

Outro aspecto que o empresário de moda precisa definir com clareza é sobre a sua estrutura de negócio em relação à produção. Isso porque é possível a empresa:



produzir 100%
o que vende

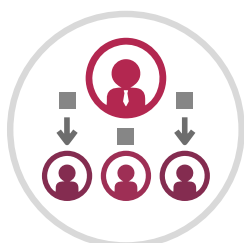


produzir uma parte
e comprar o restante



comprar 100% sua produção
de fornecedores externos

A gestão de fornecedores é importante e estratégica para qualquer organização porque permite alcançar o objetivo principal do departamento de compras :



quantidade



qualidade



prazo



preço

Este conteúdo aborda como escolher bons fornecedores, a importância da obtenção de um bom cadastro de fornecedores e como a parceria com estes é essencial para um relacionamento colaborativo visando trazer vantagens competitivas diante dos concorrentes.

DICAS PARA A ESCOLHA DE UM BOM FORNECEDOR

Um bom fornecedor é aquele que garante um produto de alta qualidade, com preços competitivos, assegurando uma boa margem de segurança para o seu empreendimento. Primeiro, é essencial que você saiba que tipo de negociação pretende ter com o(s) fornecedor(es) e avalie as suas condições financeiras para tal. Para isso:

Defina o funcionamento do seu negócio	Qual o tipo de negociação você terá com o seu fornecedor: - vai comprar os produtos somente por demanda? - vai comprar em poucas quantidades? - vai adquirir uma grande quantidade e manter em seus estoques para revender? - vai comprar somente uma parte e terminar de produzir em sua empresa? - vai comprar tudo finalizado? (nesse caso ainda é preciso pensar se vai revender os produtos vindos em sua própria embalagem ou com a sua marca)	Analise sua infraestrutura, condições financeiras e o mercado.
		Avalie se possui espaço suficiente para manter um estoque em sua loja e qual seria a quantidade ideal.
		Leve em conta informações como giro de vendas, custos e prazo de validade.
Saiba a sua real situação financeira	Avalie suas condições financeiras, verificando o quanto possui em caixa.	Aposte em um estoque onde a pronta entrega vai garantir que sua empresa conquiste cada vez mais clientes.



COMO ESCOLHER BONS FORNECEDORES

Confira algumas dicas de como conseguir o melhor fornecedor possível para o seu negócio:

DICAS		O QUE FAZER?
Liste as opções de fornecedores disponíveis	Faça uma lista completa de todas as opções disponíveis de fornecedores para o produto que deseja.	Organize tudo, colocando em uma planilha o nome de todos, onde estão localizados, endereço com CEP e, por fim, os contatos, com número de telefone, site e e-mail.
		Converse com os possíveis parceiros. Conte qual é o seu negócio, onde está localizado e qual é o mercado que deseja conquistar.
		Fale a respeito de suas previsões de venda, o quanto espera adquirir por mês e ouça as informações.
		Anote todas as informações possíveis, incluindo os preços unitários, preços por quantidade e prazos de entrega e pagamento. Pergunte também sobre métodos de entrega, garantias mínimas e afins.
Avalie a qualidade dos produtos ofertados pelos fornecedores	Faça uma avaliação profunda e delicada.	Confira a habilidade técnica. O fornecedor deve fornecer o produto desejado com as especificações técnicas exigidas.
		Solicite amostras do produto.
		Observe todos os detalhes e se o produto atenderá às necessidades do seu cliente. Pense se está de acordo com o que deseja oferecer e se a concorrência tem algo melhor ou pior.
Compare os preços entre os diversos fornecedores	Além do preço de compra, vai precisar incluir os custos envolvidos no processo, impostos, fretes e, claro, seu lucro. Os preços devem ser competitivos, mas isso não significa que o fornecedor deva oferecer o preço mais baixo, mas sim aquele com o melhor custo-benefício.	Veja qual será o preço final que vai conseguir fazer para o seu consumidor e se isso atende às necessidades do mercado.
		Faça pesquisas com os concorrentes para verificar se eles possuem um preço semelhante e com qualidade parecida.
		Verifique se os custos oferecidos pelo fornecedor podem ser absorvidos por sua empresa, sem que comprometam seu poder de compra em outras áreas.
Avalie o serviço oferecido	O produto é excelente, o preço dentro do esperado, mas o fornecedor não consegue atender às suas demandas?	O fornecedor ideal é aquele que possui todos os pontos positivos e tem a capacidade de atender às suas demandas, quando sua empresa precisa de: • entrega em dia; • condições de pagamento facilitadas; • boas políticas de troca em caso de problemas; • garantias; • segurança de que vai dar conta da demanda.

DICAS		O QUE FAZER?
Capacidade produtiva e localização	A produção deve atender às especificações do produto e produzir o máximo no menor tempo possível e sem defeitos e não conformidades.	Muitas vezes, o fornecedor precisa estar próximo da sua empresa ou ter um estoque local para atender às demandas rapidamente.
Pós-venda e logística reversa	O fornecedor precisa fornecer suporte caso seja necessário repor peças ou fazer ajustes técnicos.	É preciso ter um bom atendimento no pós-venda em geral.
	Outro ponto que precisa ser levado em consideração nos dias de hoje é a logística reversa.	Pergunte ao seu fornecedor se ele pode receber de volta: embalagens e produtos antigos da mesma categoria. Isso pode ser um dos diferenciais do fornecedor e que garante sua responsabilidade para com o planeta.
Flexibilidade	Tudo pode acontecer com seu negócio. As vendas podem se multiplicar de um dia para outro ou então o contrário.	Converse a respeito e tire suas dúvidas antes de assinar o contrato. O fornecedor tem condições de acompanhar as mudanças de mercado? Tem jogo de cintura e condições mais flexibilizadas?
Posicionamento de marca	Os novos consumidores estão até dispostos a pagar mais por um produto se ele lhe trazer algo a mais, um diferencial que não pode ser encontrado em outro lugar. Pode ser a responsabilidade ambiental ou simplesmente uma personalidade de marca que combina com a sua vida.	O importante é que o posicionamento de marca e a imagem que os produtos do seu fornecedor possuem no mercado sejam tão positivos ou ainda mais do que de seu próprio negócio.
		Os pensamentos e os objetivos precisam correr na mesma direção e, somente assim, o público vai perceber o valor agregado à solução que sua empresa oferece. Quanto mais cuidado você tiver nesse momento, melhor será para o futuro da parceria entre sua empresa e o fornecedor e o resultado em vendas para seus clientes.
Confiança e histórico	Pesquise se a empresa está com suas obrigações em dia, consultando o CNPJ, alvarás e liberações. Peça também licenças, avaliações de qualidade e tudo que garanta que a qualidade será mantida. O fornecedor deve ser confiável e ter uma reputação sólida, bem como uma saúde financeira estável.	Faça uma avaliação da empresa no mercado, peça referências de outros clientes e procure por reclamações ou até possíveis processos na internet.

A IMPORTÂNCIA DE UM BOM CADASTRO DE FORNECEDORES

Alguns empresários podem questionar a importância de se ter um cadastro e um controle de fornecedores. A principal resposta a esse questionamento é que, quando esse cadastro está bem organizado, ele aumenta a vantagem competitiva da empresa, pois facilita conhecer seus fornecedores e realizar as compras.

Confira a seguir um modelo de cadastro de fornecedores e adapte-o de acordo com o seu tipo de negócio:

CABEÇALHO, DADOS DO FORNECEDOR E INFORMAÇÕES ADICIONAIS

CABEÇALHO:

Cadastro de fornecedores nº: (numerar o cadastro sequencialmente (001, 002...))

DADOS DO FORNECEDOR:

Identificar a razão social (nome da firma); endereço completo (rua, bairro, cidade, estado, endereço eletrônico e CEP) da empresa fornecedora; números do CNPJ e da Inscrição Estadual; ramo de atividade; nome e função da pessoa de contato.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

Informar o prazo médio de entrega; condições de pagamento (à vista, a prazo de 30, 60, 90 dias ou mais); política de descontos (de acordo com as condições de pagamento); principais mercadorias/ produtos/serviços que o fornecedor oferece; se existem verbas de promoção e em que situações; se há ou não assistência técnica; e o valor das compras realizadas com este fornecedor no exercício anterior.

Faça uma tabela com os seguintes campos:

CADASTRO DE FORNECEDORES Nº:
DADOS DO FORNECEDOR
Denominação social:
Endereço:
Bairro:
Cidade:
UF:
CEP:
Telefones:
Endereço eletrônico/e-mail:
CNPJ:
Inscrição Estadual:
Inscrição Municipal:
Ramo de atividade:
Contato:
Cargo/Função:
INFORMAÇÕES ADICIONAIS
Prazo médio de entrega:
Condições de pagamento:
Descontos:
Principais mercadorias/produtos/serviços oferecidos:
Verbas de promoção:
Assistência técnica:
Total de compras no ano anterior:
Observações:



ACOMPANHAMENTO

Identificar todas as compras que serão efetuadas no ano, anotando nas colunas correspondentes da tabela: número do pedido; data de emissão do pedido; data prevista da entrega do pedido; data efetiva de recebimento do pedido; condições de pagamento à vista ou a prazo (30, 60, 90 dias...); se houve devolução ou não; valor total do pedido; e valor com desconto.

Faça uma tabela com as seguintes colunas:

Pedido	Data emissão	Data p/ entrega	Data entregue	Condições de pagamento	Devolução (sim ou não)	Valor total	Valor com desconto

A IMPORTÂNCIA DA PARCERIA

Tempos atrás o relacionamento comprador-fornecedor era considerado uma transação de caráter pontual, hoje ele está assumindo a necessidade de ser mais colaborativo. Tendo em vista que todas as organizações precisam de parceiros para determinadas atividades, contar com um fornecedor que respeita prazos, entrega um bom material e serviço e está em dia com a lei e obrigações fiscais é fundamental para a saúde de sua empresa.

Qual é a importância do relacionamento com fornecedores?

Os relacionamentos nas melhores cadeias de suprimentos são fundados na colaboração entre as empresas. Ter uma relação estreita com seus fornecedores pode ser uma vantagem competitiva do seu negócio visto que muitos empresários ainda acreditam que isso não é necessário. É importante ressaltar que seu(s) fornecedor(es) faz(em) parte do seu negócio. Por isso, empresas visionárias estão apostando pesado nessas alianças como fator competitivo no mercado diante dos concorrentes.

Uma aliança comercial é mais do que um negócio selado. É uma conexão complexa entre empresas independentes, um organismo vivo que evolui progressivamente, junto com as possibilidades que oferece.



A colaboração entre empresas de uma cadeia de fornecimento merece ser cultivada e é a chave para promover uma convivência duradoura e promissora.



Outra forma de construir um relacionamento colaborativo entre comprador e fornecedor é investindo na redução dos custos operacionais e desenvolvendo inovações em produtos e processos.



É a colaboração que faz os compradores aumentarem a porcentagem de compras de um fornecedor, desde que a relação seja confiável e se estabeleça uma vantagem mútua.



Flexibilidade e abertura para enxergar vantagens particulares nas fronteiras comerciais, além de sensibilidade para assuntos políticos, culturais, organizacionais e, sobretudo, humanos, são imprescindíveis.



A interação entre duas empresas alavancada pela tecnologia é o que facilita esse relacionamento, trazendo compliance e governança.



GESTÃO DE FORNECEDORES

Uma boa gestão de fornecedores permite estreitar relacionamentos e ganhar algumas vantagens para o seu negócio. A parceria deve pressupor um alinhamento de objetivos e confiança e ser baseada em princípios de qualidade, excelência e responsabilidade, que devem ser negociados entre ambos.

A negociação é um procedimento quase que diário para muitas empresas e por isso requer muita atenção, pois é fundamental para o relacionamento com fornecedores que vai se estreitando ao longo do tempo.

Algumas vantagens são:

Poder de barganha	Com uma boa e contínua relação, é possível conseguir descontos e condições especiais para pagamento, já que a confiança estabelecida entre vendedor e comprador são asseguradas com a experiência das vendas e o tempo de parceria.
Melhores prazos	Outra vantagem importante é em relação aos prazos, que podem ser mais flexíveis. À medida que o tempo de parceria aumenta, o planejamento operacional pode prever a demanda e, assim, otimizar prazos de entrega.
Segurança	Manter fornecedores avaliados e homologados é de extrema importância para a segurança de produção. Por isso, é sempre interessante manter uma boa gestão de fornecedores que apresentem um bom histórico de transações.

Fontes: A importância do bom relacionamento entre comprador e fornecedor. Disponível em:
<https://administradores.com.br/noticias/a-importancia-do-bom-relacionamento-entre-comprador-e-fornecedor>;
<https://www.efcaz.com.br/blog/a-importancia-do-bom-relacionamento-com-fornecedores>



AÇÕES RECOMENDADAS



É importante conseguir se diferenciar da concorrência, e estar sempre alinhado com seus fornecedores é uma forma de estar sempre um passo à frente. Por meio de um bom relacionamento, é possível obter uma vantagem competitiva perante os concorrentes e ainda agregar valor ao produto final.



A maior aliada da gestão de fornecedores é a tecnologia. Com o uso de soluções integradas é possível estabelecer, acompanhar e controlar diferentes atividades em sua empresa que são elementares para a gestão de fornecedores. Um software de gestão possibilita o acompanhamento da base de fornecedores, a descrição deles e informações relativas a preços e outras características dos produtos que serão adquiridos. Isso deixa o processo mais rápido, fácil e confiável.



É importante lembrar que os fornecedores devem suprir as necessidades inerentes ao negócio, minimizando os estoques e atendendo às suas solicitações nos prazos estabelecidos. Como o desempenho do fornecedor interfere diretamente na atividade da empresa, o ideal é que seja encarado como um “sócio” e, dessa forma, o relacionamento deve ser do tipo ganha-ganha.



A maneira mais eficaz de efetuar uma boa negociação é saber com precisão como está o caixa da sua empresa. Por meio da análise das entradas e saídas diárias (ou semanais, ou mensais, como preferir), é possível se programar e ter um relacionamento assertivo com os fornecedores. Confira a planilha “Negociação de prazos juntos a fornecedores” e personalize-a com as características do seu negócio. Essa planilha pode ajudá-lo a obter melhores negociações de prazos junto aos fornecedores.



O Sebrae Rio ministra cursos e consultorias específicas sobre gestão. Ligue para **0800 570 0800** e agende atendimento na unidade mais próxima.



MODA
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
JANEIRO-FEVEREIRO/2020

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Gerente: Cezar Kirszenblatt

Gestor do Programa Sebrae Inteligência Setorial: Marcelo Aguiar

Analista de Inteligência Setorial e Temática: Mara Godoy

Articulação e Disseminação Empresarial: Mara Godoy

Conteudistas: Camila Machion, Robert Nigri e Mara Godoy

Entre em contato com o Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.