

### SUA LOJA DE ROUPAS VENDENDO MAIS, COM MENOS ESTOQUE



### Imagine a cena

Imagine a cena: você entra na sua loja de roupas e as prateleiras estão cheias, assim como teu estoque. Talvez, o primeiro sentimento seja de satisfação, afinal, você tem muita opção e variedade para seu cliente escolher, não é mesmo?

Mas será que é preciso ter um estoque grande para garantir que sua equipe de venda bata as metas da loja?



# Desafio diferente

No varejo de moda, gerenciar o estoque é um desafio diferente do que em outros varejos. Afinal, a compra é feita meses antes da coleção ser lançada.

Clima inesperado para a estação, nova moda surgindo, mudanças do cenário econômico. São muitos os fatores que podem impactar suas vendas após todo planejamento e compras de estoque feita.



# Por que você não deve ter um estoque acima do necessário?

## 01

#### Custo de armazenamento

Quanto maior o estoque, maior o espaço para guardar, gerando a necessidade de lojas maiores e com maior custo de ocupação. Além disso, é necessário um maior investimento em mobiliário para guardar o estoque.

### 02

### Perda de estoque

Se a loja tem um volume muito grande de estoque, é mais fácil haver perda de produto por danos no armazenamento ou furtos.

### 03

#### **Obsolescência**

Estoque de coleções antigas podem sair de moda, fazendo o cliente perder o interesse e tornando mais difícil vende-la sem uma promoção ou liquidação.



### Risco de capital

Depois que você comprou o estoque, ele só voltará a ser recurso financeiro quando você vender (e receber) ele. E com muito capital parado nas prateleiras, aumenta o risco de precisar de recursos de terceiros para manter o negócio operando se as vendas caírem.

# Algumas dicas

Separamos algumas dicas para você se preparar melhor e garantir mais venda com menos estoque!

# 1. Defina meta de compras partir da meta de vendas

Nem muito, nem pouco, você precisa ter um estoque suficiente para cobrir sua necessidade de venda, tendo opções para o cliente, mas sem "encalhar" com produtos. Para isso, primeiramente você precisa definir a meta de venda da sua coleção.

Depois, calcule o Custo da Mercadoria Vendida (CMV) necessário para bater a meta definida. O CMV é calculado dividindo a meta de venda pelo markup. Por fim, acrescente um % de compra adicional para ter margem de opções e possibilidade de vender acima da meta. 30% de compras extras é suficiente!

#### Vamos a um exemplo?

- Meta de venda da coleção: R\$ 42.000,00
- Markup sobre preço de custo: 3 x
  uma peça comprada a R\$ 10,00
  é vendida a R\$ 30,00
- CMV: R\$ 42.000,00 ÷ 3 = R\$ 14.000,00

### Meta de compra:

R\$ 14.000,00 + 30% = R\$ 18.200,00



# 2. Conheça seu histórico de vendas

Não adianta você ter meta financeira para a compra se você não sabe o que comprar. Para isso, conheça o perfil do seu público e o histórico de compra por categoria de produtos. Com isso, você determina o orçamento de compra para cada uma delas.

### Se, por exemplo, sua loja possui 3 categorias de produtos e definiu o orçamento de R\$ 18.200,00:

CATEGORIA	% VENDA COLEÇÃO ANO ANTERIOR	ORÇAMENTO PARA COMPRA
Vestidos	38%	R\$ 6.916,00
Calças	30%	R\$ 5.460,00
Blusas	24%	R\$ 4.368,00
Acessórios	8%	R\$1.456,00
,	TOTAL	R\$ 18.200,00

# 3. Acompanhe indicadores financeiros de estoque

Definir e acompanhar indicadores de estoque te ajudam a monitorar se as suas compras e vendas estão condizentes com as estratégias tomadas. Elas são fundamentais para garantir que você não exagere nas compras (elevando teu estoque), não falte produto (perdendo venda) e não te obrigue a fazer grandes liquidações para recuperar o dinheiro parado nas prateleiras.



# Conheça alguns indicadores



#### Curva ABC

A análise ABC categoriza seus produtos em ordem de venda (por volume ou faturamento), te auxiliando a decidir os itens mais relevantes para a empresa (e que não podem faltar).



#### Nível de estoque

Te informa a quantidade de estoque disponível. Pode ser acompanhado em volume ou valor e comparado com a necessidade de compra calculada para a coleção, indicando se há um excedente ou falta de estoque.



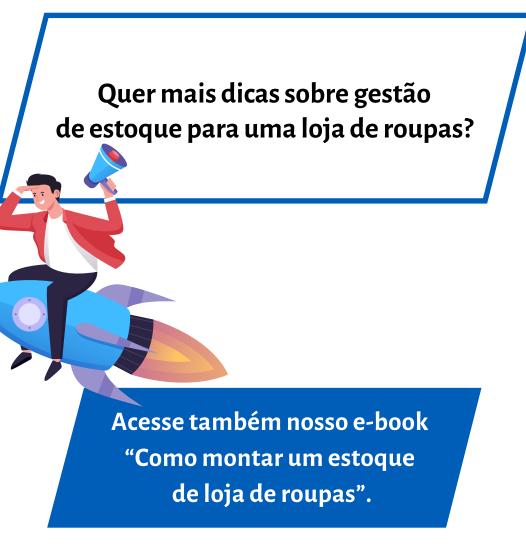
### Giro de estoque

Analisa quanto tempo leva para seu estoque ser vendido e reposto. É calculado dividindo o nível de estoque pelas vendas médias de um período.



### Tempo de estoque

Analisa quanto tempo levaria para você gerar o seu estoque considerando sua venda. É calculado dividindo o valor do estoque (em custo) pelo custo da mercadoria vendida média de um mês. Por exemplo, se você tem R\$ 120 mil reais em estoque e o CMV mensal é de R\$ 14.000,00, significa que levaria quase 9 meses (sem comprar mais nada) para zerar o teu estoque.





digital.sebraers.com.br 0800 570 0800