

Guiakast “Vamos falar de Supply Chain” – Episódio 11

O tema de hoje é: Planejamento de compras - Open to Buy (OTB) para o Varejo



Neste episódio vou falar sobre:

- O que é o OTB;
- O Plano OTB para o varejista;
- Os Benefícios de usar o Open to Buy;
- O Planejamento Open to Buy;
- A Fórmula do Open to Buy

No tópico GuiaKast Coaching – Vou falar sobre o tema – (Não desista)

No tópico Guiakast recomenda dessa semana, temos como Sponsor a empresa – Suprimentos – uma nova mentalidade em Suprimentos - (uma Aceleradora de Resultados) que potencializa

empresas, negócios e pessoas.

E não se esqueça, se você precisa de um Guia, considere se inscrever no GuiaKast.

Sem mais começamos!!!

O **Open to Buy (OTB)** é simplesmente um plano de compras que deve ser usado para garantir que você tenha a quantidade "**certa**" de estoque para apoiar seus planos de vendas. O objetivo do Open to Buy não é impedi-lo de comprar, é garantir que você alcance o nível ideal de estoque – nem muito nem pouco, tenha receitas disponíveis para compras especiais aumentando assim a sua margem inicial, tenha aumento das vendas devido à sempre ter novas mercadorias disponíveis, tenha aumento da margem bruta e, é claro, aumento do seu lucro.

Enquanto preparar e seguir um plano Open to Buy não é garantia de sucesso e que a falta de um plano não é garantia de falha, implementar o OTB em sua empresa é essencial para garantir o nível de estoque ideal e suportar o plano de vendas mensal, a fim de maximizar o retorno sobre o capital investido (Working Capital).

O plano OTB para o Varejista

Todo varejista precisa usar um plano de compras OTB. O pequeno varejista não pode se dar ao luxo de cometer erros, porque seu volume de vendas e fluxo de caixa são críticos. Já o grande varejista precisa disso devido ao seu tamanho, o que torna o planejamento e o controle ainda mais críticos.

Os varejistas tendem a sobrecarregar o estoque quando os aumentos de vendas são bons e tendem a diminuir muito quando as perspectivas são ruins. Assim, um aumento relativamente pequeno nas vendas muitas vezes leva a uma compra excessiva - e então, quando as vendas diminuem, altas reduções são iniciadas para eliminar esse excesso de oferta de mercadorias.

Isso, por sua vez, leva a um menor lucro bruto ou prejuízo total do varejista. O objetivo do OTB é manter um nível de estoque adequado quando as vendas estão baixas e um estoque não excessivamente alto quando as vendas aumentam. É aqui que entra em cena o Open to Buy. Ele informa o quanto de inventário deve estar disponível no início de um determinado mês e quantas mercadorias novas devem ser recebidas durante o mesmo período.

Benefícios de usar o Open to Buy

1. Capaz de estimar antecipadamente a necessidade real de capital que precisa ser investido em estoque mês a mês para a próxima temporada;
2. Ajuda a garantir uma quantidade adequada de estoque disponível para suportar as vendas planejadas;
3. Coloca restrições nos compromissos de mercadorias para que a loja não receba muitas mercadorias novas muito cedo na temporada - ou então não o suficiente;
4. Mantém um fluxo adequado de novas mercadorias que entram na loja durante toda a temporada. Isso mantém o cliente interessado em voltar de novo e de novo, e mantém a equipe de vendas animada por também ajudar nas vendas e o fluxo de caixa;
5. Estabelece metas para que o desempenho real possa ser comparado ao plano, apontando, assim, as áreas onde ações corretivas precisam ser tomadas.

Por estabelecer metas para que a performance do varejista possa ser comparada com o planejamento, o OTB mostra as ações corretivas que devem ser promovidas para aumentar o lucro e assim balancear a demanda das vendas com o orçamento disponível.

O Planejamento Open to Buy

Um bom controle de estoque é essencial para garantir que um nível adequado de mercadorias esteja disponível para a necessidade de vendas geradas. Ter muito estoque (ou o tipo errado) durante determinados períodos pode diminuir o fluxo de caixa e reduzir os lucros com muitos descontos. Por outro lado, se você sub-compra (ou seja, compra muito pouco produto) perde oportunidades de vendas, e não alcança seu lucro potencial (além de prejudicar a experiência do cliente). Um varejista pode ter certeza de estocar a quantidade certa de produtos certos no momento certo usando um plano OTB.

O Open to Buy pode ser calculado em unidades ou em dinheiro. Deve-se usar o melhor método dependendo da sua necessidade, pois há variações significativas nos custos entre os produtos. O OTB é essencialmente a diferença entre quanto estoque é necessário e quanto está realmente disponível. Isso inclui o estoque físico disponível, o estoque em trânsito e qualquer pedido pendente.

Considere a manutenção de um plano OTB para o seu negócio como um todo, mas também planeje para cada categoria de mercadoria que você armazena. O plano pode ser mantido em papel, em uma planilha ou comprando alguns dos softwares de varejo disponíveis que contêm programas Open-to-Buy.

A Fórmula do Open to Buy (OTB)

Vendas planejadas

+ Markdowns planejados (Para o caso de análise por dinheiro)

+ Produtos em trânsito (Para o caso de análise por Qtd)

+ Inventário de fim de mês planejado

- Início Planejado do Inventário do Mês

= Open to Buy (varejo)

Por exemplo, um varejista tem um nível de inventário de 155.000 un no dia 1º de julho e planeja um estoque de 150.000 un no final do mês para 31 de julho. As vendas planejadas para a loja são de 47.000 un, com 6.000 un que estão em trânsito. Portanto, o varejista tem necessidade de 36.000 un Open To Buy no varejo.

Se seu nível de inventário é de 155 mil + 6 mil – Trânsito = (161 mil) – 47 mil vendas – Total de 114 mil - Se a sua necessidade de estoque planejado para o final do mês é de 150 mil, a necessidade de compra para atingir os 150 mil é de 36 mil unidades.

Antes de colocar seu plano Open to Buy em operação, se pergunte se cada número é realista. Faz sentido para a sua maneira de fazer negócios? Lembre-se de que muitas das figuras do seu plano de estoque são apenas diretrizes.

"Uma boa regra é - se o seu inventário final real está dentro de 5% do seu plano, você está indo muito bem"

Outra consideração aqui é o giro de estoque. Voltando ao que dissemos antes, onde um produto muito pequeno pode fazer com que você perca vendas e um produto em excesso pode fazer com que você consuma seu dinheiro, a forma como medimos isso é através do giro de estoque.

Todos os anos, muitos varejistas têm que fechar suas portas porque não administram bem o seu estoque. Um dos maiores fatores que contribuem para a má administração é a falta de um planejamento estratégico para compra na loja. Não precisa ser complicado e muitos sistemas de PDV irão ajudá-lo com isso. O Bottom line é, inicie algum tipo de plano de OTB ainda hoje.

Conclusão

Os resultados de um planejamento OTB ruim ou nenhum planejamento podem ser bastante onerosos e geralmente levam a estoques fora de equilíbrio. Pouca mercadoria em estoque levam a perdas de vendas, enquanto mercadorias em excesso geralmente acabam sendo menos lucrativas devido a necessidade de markdowns a um giro mais lento.

Então não se esqueça! Não usar um plano OTB é como dirigir um carro sem seguro ou construir uma casa sem um projeto. É perigoso e às vezes o resultado pode ser desastroso.

GuiaKast Coaching (Não desista – Mantenha a sua fé)

É um desejo, verdade seja dita - que cada campeão já sentiu isso, é um desejo que todo presidente já sentiu isso, que todo rei já sentiu, que todo leão já sentiu, que todo vencedor já sentiu, que todo soldado já sentiu, que cada pessoa vitoriosa já sentiu.

É um desejo, **o desejo de desistir!**

Não desista!

Não desista dos seus sonhos.

Não importa se você não tem dinheiro, não importa se você não tem a ajuda, se você não tem família, se você não tem a capacitação, se você não tem os amigos para isso.

Não desista dos seus sonhos, não faça isso!

Não faça isso, não desista.

Pode até levar o dobro do tempo para você, você pode ter que fazer cursos, aulas, você pode não ser o que lê mais rápido, você pode não ser o que se move mais rápido, você pode não ter muito.

Mas não desista!

Não desista!

Você faz a diferença

Sim! você faz a diferença

Tão fraco quanto você esteja, tão cansado quanto você esteja, tantos erros que você tenha cometido,

Você faz a diferença

Continue em frente!

E para aqueles que estão apenas tentando voltar para casa, fazendo o melhor podem, é isso que somos, fazendo o melhor que podemos com o que temos.

E nesse caminho nós podemos até quebrar uma costela, ou não ganhar nenhum troféu, mas se nós pudermos aprender, nos segurar em algo e permanecer lá, tudo vai ficar bem.

Eu não vou mentir para você! Às vezes eu sinto vontade de desistir, eu tenho visto alguns dias em que eu não quero sair da cama, que eu não quero colocar as roupas, que eu não sinto vontade de escovar nem os dentes. Dias tão escuros que eu nem percebi como cheguei onde eu estava ou quem chamou meu nome.

Dias que vieram, dias que passaram

Dias que vieram para passar

Eu mantive a fé

Eu mantive a fé

Eu perdi um monte de coisas

Eu perdi muitos amigos

Eu perdi muito da minha força

Eu perdi muito da minha coragem

Eu perdi muito do meu tempo

Eu perdi muito do meu dinheiro

mas eu mantive a fé!

Eu me mantive acreditando

Eu estava quebrado, mas ainda acreditando

Solitário e ainda acreditando

Traído e ainda assim acreditando

- Se você perder um emprego, mantenha a fé;
- se você perder um cônjuge, mantenha a fé;
- se você tiver que enterrar o seu filho, mantenha a fé;
- se você tiver que morar com seus pais, mantenha a fé;
- se você está no seu juízo final mantenha a fé;
- Se você agora tem que pegar o ônibus, mantenha a fé;
- se você tiver que pedir carona, mantenha a fé;
- se você ficar doente, mantenha a fé;
- se você perder um de seus rins, mantenha a fé;
- se você tiver um problema no coração, mantenha a fé

Você pode não receber um novo coração, **mas você precisa manter a sua fé**

Mantenha sua fé - Não desista - Mantenha sua fé

E todas as outras coisas vos serão acrescentadas.

Continue se movendo, continue acreditando, continue com fé.

GuiaKast Recomenda dessa semana: Suprimentes

Suprimentes - uma nova mentalidade em Compras e Suprimentos que tem como CEO Leonardo Espírito Santo.

A suprimentes é uma (Aceleradora de Resultados) que através de conhecimento, expertise e tecnologia potencializa empresas, negócios, pessoas e serviços tornando-as mais relevantes para o mundo.

Através dos pilares de Aceleração, com um tripé de soluções que visa o crescimento acelerado – O Suprijobs (aceleradora de pessoas), o Supriconsult (aceleradora de processos) e a Supriacademy (aceleradora de conhecimento), a suprimentes desenvolve soluções criativas de inovação, combina expertise com tecnologia e pratica os 3 Cs – Conhecimento, Colaboração e o Compartilhamento – para o desenvolvimento e melhoria dos resultados de acordo com a sua necessidade.

E Para saber mais, vá até o site suprimentes.com.br e descubra como a Suprimentes pode criar um conjunto de conhecimentos necessários para impulsionar os seus resultados organizacionais, o desenvolvimento da sua equipe e o seu desenvolvimento profissional.

Suprimentes - uma nova mentalidade em Suprimentos.

Fechamento

Isso é tudo para o GuiaKast de hoje, não deixe de se inscrever no podcast para que receba as atualizações quando novos episódios forem lançados, e se possível deixe um comentário se você gostou do episódio e quer aprender mais.

E caso necessite de mais detalhes, basta ir até o site guiacorporativo.com/podcast/ que vou deixar disponível grátis para download a [transcrição desse episódio](#), com mais e mais sugestões para que te ajudem a se tornar um Expert do Supply Chain – que não desiste.

Envie um e-mail para guiakast@gmail.com se você quiser sugerir outras ideias de tópicos, discordar de alguma coisa que eu disse, ou apenas quiser dizer oi. Você também pode deixar uma mensagem no Facebook ou no LinkedIn se é mais fácil, na [Comunidade GuiaKast - Logística e Supply Chain](#).

Um GuiaKast Abraço para todos!!!!

Até a próxima, seja o seu melhor, invista no sucesso de outros e faça a sua viagem contar.

Artigos:

<https://guiacorporativo.com.br/planejamento-open-to-buy-otb/>

Website: <https://guiacorporativo.com.br/>

Podcast: <https://guiacorporativo.com.br/podcast/>

Livro - <https://guiacorporativo.com.br/recomendo/gc>

LinkedIn - <https://www.linkedin.com/in/rodilsonsilva/>

Facebook – <https://guiacorporativo.com.br/FacebookP>

Twitter - <https://twitter.com/Rodilsons>

Instagram - <https://guiacorporativo.com.br/Instagram>

Diretórios:

Apple Podcasts - <https://guiacorporativo.com.br/apple>

Google Podcast - <https://guiacorporativo.com.br/google>

Spotify - <https://guiacorporativo.com.br/spotify>

Android – <https://guiacorporativo.com.br/android>

Deezer - <https://guiacorporativo.com.br/deezer>

Stitcher - <https://guiacorporativo.com.br/stitcher>

Castbox - <https://guiacorporativo.com.br/castbox>

TuneIn - <https://guiacorporativo.com.br/tunein>

Soundcloud - <https://guiacorporativo.com.br/soundcloud>

Radio Public - <https://guiacorporativo.com.br/radiopublic>

Tags

Supply Chain, Cadeia de Suprimentos, Logística, Transporte, Planejamento, S&OP, Frete, Armazenagem, Distribuição, Recebimento, Expedição, Planejamento, Demanda, Demand Driven, Lean, open to buy.