GUIA DE ESTRATÉGIAS PARA IMPLANTAR NA SUA INDÚSTRIA

Coletânea das melhores estratégias para implementar na sua empresa e ajudar no crescimento do seu negócio.

COLET

SISTEMAS DE GESTÃO

.ÍNDICE

3 **INOVAÇÃO**

5 Gestão para Inovação nas Indústrias

7 **GESTÃO DO TEMPO**

8 Gestão do tempo para aumento de produtividade

13 **PRODUÇÃO**

14 Indicadores de problemas de controle da produção industrial

16 Como evitar custos elevados de produção

18 **FINANÇAS**

19 Segredos da Gestão financeira

22 **INDICADORES**

23 Indicadores de desempenho para medir seu sucesso

27 **Aumente a produtividade do seu negócio**

29 Veja alguns itens a serem analisados antes de adquirir um software de gestão

30 Mas e quando a empresa já possui um ERP, mas percebe que está na hora de trocá-lo?

31 O que não pode faltar na sua lista para escolher o software de gestão certo para a sua indústria?

Os principais tipos de inovação referem-se a inovações de produto ou de processo são conhecidas como inovações tecnológicas. Além das inovações relacionadas a novos mercados – inovação em marketing, novos modelos de negócio, novos processos e métodos organizacionais.

.INOVAÇÃO

Gestão para Inovação nas Indústrias

Para introduzir essa temática é necessário antes entender o conceito de inovação:

O que é Inovação?

Muitas pessoas pensam que os termos "inovação", "inovador", "inovar" se refere a criar algo que nunca foi criado, que nunca foi concebido. Mas na verdade, inovar é buscar novas formas de fazer algo que já é feito há um tempo e que pode ser melhorado, tendo como objetivo final resolver problemas, fazer as coisas de maneira mais eficiente, reduzir os custos, buscar acesso a novos mercados ou tornar a empresa mais competitiva.

Os principais tipos de inovação referem-se a inovações de produto ou de processo são conhecidas como inovações tecnológicas. Além das inovações relacionadas a novos mercados – inovação em marketing, novos modelos de negócio, novos processos e métodos organizacionais.

Gestão para inovação

Em um mundo de rápidas mudanças e transformações para que os negócios continuem sustentáveis e competitivos, inovar é um dos caminhos. Ou seja, a gestão para inovação não é mais uma questão de moda da administração, é uma necessidade real do mercado.

Para que a inovação aconteça é imprescindível que a gestão da empresa esteja voltada para a inovação. Ou seja, prevê a estruturação de um processo com início, meio e fim. É desta maneira que os projetos poderão ser conduzidos e que vai ser criado uma cultura de inovação no ambiente organizacional.

Como aplicar a gestão da inovação na indústria?

- Fomente a cultura da inovação na empresa com cursos, palestras e treinamentos sobre o assunto e, acima de tudo, seja um gestor que valoriza a inovação na sua empresa.

- Escolha um responsável ou monte um comitê de inovação para que as ações sejam estruturadas.

- Estruture dinâmicas e espaços para que os colaboradores possam expor suas ideias.

- Ouça o que acontece ao redor da empresa: clientes, parceiros e fornecedores podem ajudar nesse processo.

- Observe o movimento e as tendências de mercado. Sua empresa precisa ficar atenda as novas tecnologias e como elas podem afetar ou agregar no seu negócio.

- Estabeleça o processo de inovação, com objetivos claros, os processos definidos e determinando como será o fim, onde se obtém os resultados.

- Monitores os resultados: quando definidas as metas, determine como serão as métricas e avalie sempre no final do processo.

- Tenha em mente que a inovação é para todos, independentemente do setor, porte da empresa ou da atuação.

Como você pode perceber na leitura deste artigo, a gestão para a inovação contribui muito para a sustentabilidade e crescimento dos negócios. Mas para que as coisas funcionem é necessário que tenha uma liderança e uma equipe para conduzir as ações e que estas, envolvam todos os colaboradores.

GESTÃO DO TEMPO

Gestão do tempo para aumento de produtividade

Cada vez mais, a gestão do tempo é algo de extrema importância na rotina diária das pessoas e das empresas. Fazer uma boa administração do tempo é fundamental para garantir o andamento das atividades de forma eficiente. Por outro lado, a má gestão do tempo pode trazer diversos prejuízos para a empresa, afetando a produtividade, os prazos de entrega, produtos com baixa qualidade e principalmente falta de credibilidade frente aos clientes.

Mas como identificar se você está fazendo uma má administração do seu tempo? Preste atenção nos seguintes questionamentos:

QUESTIONAMENTOS FREQUENTES

Você não consegue cumprir com suas tarefas do dia e sente que precisaria de mais horas diárias para resolver tudo?

Os prazos estipulados para as entregas de tarefas estão sempre sendo descumpridos?

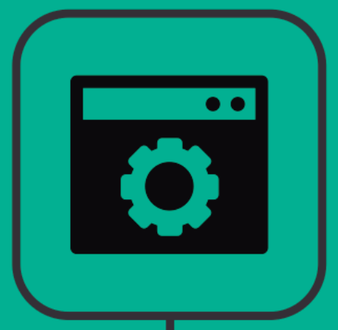
Acontece de algumas vezes, ou várias vezes, esquecer onde guardou um arquivo importante?

Se estes questionamentos fazem parte do seu dia a dia, confira algumas dicas que podem ajudar você a melhorar a gestão do tempo e obter ganhos para sua empresa.

Antes de continuar a leitura, tenha em mente que não é tempo que nos falta, o que provavelmente está faltando é o controle em relação as nossas atividades. É necessário identificar recursos que auxiliem na melhor maneira de administrar o tempo e realizar as tarefas de forma organizada e otimizada.

Organize seu espaço/ambiente de trabalho

Defina uma ordem de importância para suas tarefas



Automatize os processos

Liste suas atividades

Execute as tarefas uma de cada vez

Organize seu espaço/ambiente de trabalho:

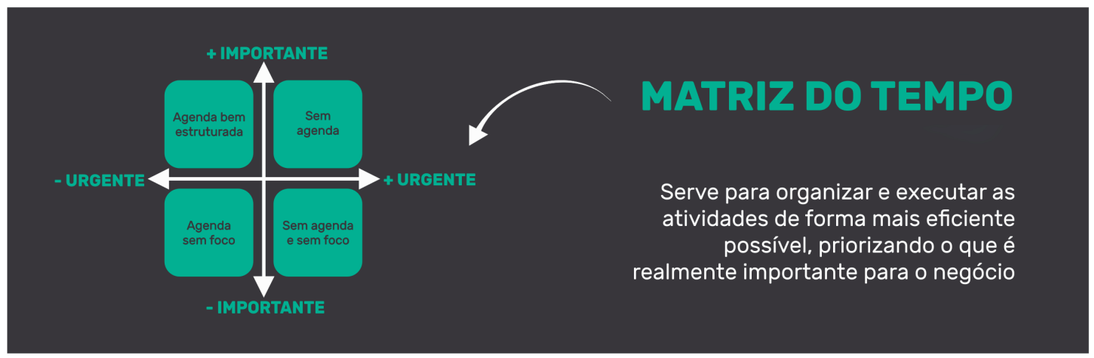
A primeira orientação para ir em busca da boa gestão de tempo é, pensar sobre a sua rotina e organizar seus documentos e arquivos de uma forma que facilite o encontro deles. Os documentos e papéis físicos podem ser armazenados em pastas com divisórias; os arquivos online salvos em pastas no computador renomeadas de maneira que você consiga localizar facilmente; as anotações podem ser feitas em cadernos, blocos, agendas físicas ou online. Essa organização vai facilitar para que você não perca tempo procurando arquivos em todos os locais, pois saberá exatamente onde eles foram arquivados e salvos.

Liste suas atividades:

Faça uma lista diária ou semanal das atividades que precisam ser executadas. Essa lista pode ser feita antes de encerrar seu expediente, assim no dia seguinte você já iniciará sua rotina com a relação de tarefas pré-determinadas. As listas podem ser criadas em blocos ou cadernos ou, para quem é adepto as tecnologias, em aplicativos de organização como por exemplo: o Trello, Google keep ou Evernote.

Defina uma ordem de importância para suas tarefas:

Você já parou pra pensar que o que nem sempre o que é importante é urgente. Ou que o que é urgente, raramente é importante?
Nossa dica é a utilização de uma ferramenta chamada MATRIZ GESTÃO DO TEMPO. Ela serve para organizar e executar as atividades de forma mais eficiente possível, priorizando o que é realmente importante para o negócio.
A matriz divide as tarefas por importância e urgência nas atividades, de forma bem visual e simples de entender.



Acesse: bit.ly/MatrizGestãodoTempo

E baixe a Matriz de Gestão do Tempo.

Execute as tarefas uma de cada vez

Quando uma tarefa é iniciada ela deve ser realizada até o fim para dar início a outra. Provavelmente, você já deve ter iniciado várias tarefas e não conseguiu terminar nenhuma delas. Isso acontece porque não conseguimos manter a concentração e acabamos perdendo o foco quando estamos com muitas coisas para fazer ao mesmo tempo. No final, demoramos mais para realizar e, por vezes, tendo que refazer as mesmas atividades.

Automatize os processos

Diversas ferramentas já foram criadas com o objetivo de otimizar o processo nas empresas. Ferramentas como agendas de tarefas, listas, sistemas de alertas em softwares de gestão podem trazer muito benefícios para a organização.

O sistema ERP da Colet possui um módulo de alertas que dispara diretamente para o e-mail de cada pessoa, de forma automática, lembretes e informações que podem auxiliar na priorização e organização das atividades a serem executadas. Leia mais sobre esse módulo no artigo – Receba as principais informações de sua empresa diretamente no seu e-mail.

Seguindo essas dicas você vai conseguir fazer uma melhor gestão do seu tempo e ser mais produtivo.

As empresas e seus gestores/lideres precisam ficar atentos identificar antecipadamente os fatos que causam determinados problemas na gestão dos processos pode ajudar na tomada de decisões e evita prejuízos financeiros para seus negócios.

.PRODUÇÃO

Indicadores de problemas de controle da produção industrial

A Colet trabalha em diversos tipos de indústrias com a implantação de **softwares de gestão** (ERPs) voltados para a produção. Neste trabalho que acontece dentro das indústrias, são identificados diversos sinais que indicam **problemas na gestão da produção**. Problemas esses, que são comuns em diversos tipos de segmentos industriais. Devido a essas observações, esse artigo tem como proposta mostrar alguns desses sinais que podem indicar problemas no controle da produção industrial. As empresas e seus gestores/líderes precisam ficar atentos a estes indícios para que consigam tratar os sintomas antes que virem problemas maiores.

Identificar antecipadamente os fatos que causam determinados problemas na gestão dos processos pode ajudar na **tomada de decisões** e evita **prejuízos financeiros para as empresas**. Confira abaixo os sinais que destacamos:

Atrasos nas entregas de pedidos aos clientes

Quando começa a acontecer **atrasos nas entregas de pedidos**, pode-se dizer que diversos outros problemas já estão ocorrendo durante o processo de produção. A programação e o **controle da produção** podem não estar sendo bem planejados, com falhas no **planejamento de materiais**, o que leva a **falta de matéria-prima na produção.**

Outra possibilidade são as paradas de máquinas não programadas por não haver manutenção preventiva. Entre outros problemas possíveis. O atraso na entrega é um dos problemas mais graves, pois impactam diretamente na satisfação do cliente.

Paradas de máquina não programada ou ociosidade na produção

Máquinas e equipamentos parados, fora de programação, podem indicar que não foram realizadas **manutenções** com intervalos previamente determinados.. Se não há programação dessas manutenções a empresa pode perder o controle das atividades. As paradas não programadas dos equipamentos reflete na **ociosidade dos funcionários** e consequentemente atrasos na produção e nas entregas. O custo da **manutenção preventiva** é muito menor quando comparado às intervenções corretivas.

Estoque lotado, mas falta o que realmente é necessário

Estoques lotados e falta de **matéria-prima** necessária é indício de má planejamento de matérias-primas e componentes. Possivelmente, o controle de entrada e saída de materiais não estão sendo bem gerenciados e as consequências refletem diretamente na saúde financeira da empresa. É imprescindível manter um **estoque enxuto de produtos** e registrar toda a movimentação que ocorrer no almoxarifado, seja entrada, saída ou transferência.

O planejamento da produção é demorado

As **informações estão decentralizadas**, registradas em diferentes planilhas, documentos ou ainda pior, não registradas, esse é um dos sinais comuns que tornam o planejamento da produção em algo custoso. É fundamental que o PCP execute o planejamento com agilidade e atualmente existem diversos recursos disponíveis para as empresas terem suas **informações organizadas** e em tempo real.

Em resumo, os gestores devem estar atentos a esses sinais e buscar alternativas para melhoria dos processos e controle da gestão da produção. Somente assim, estarão tratando os “sintomas” e prevenindo “doenças” maiores para a empresa.

Como evitar custos elevados de produção

Altos custos de produção são umas das maiores preocupações dos gestores de pequenas, médias e grandes empresas. Em um mercado cada vez mais competitivo, onde novas soluções são lançadas diariamente para os consumidores, manter a empresa com uma estrutura de custos enxuta pode impactar diretamente nos resultados, ou seja, na lucratividade do seu negócio.
Neste artigo, apresentaremos alguns passos que, quando seguidos, podem ajudar a sua empresa a evitar custos elevados de produção. Aqui vamos falar de custos principalmente ligados ao processo produtivo, como por exemplo:

- Mão de obra;
- Matéria-prima;
- Insumos;
- Energia elétrica despendida;
- Manutenção;
- Depreciação de máquinas e equipamentos, entre outros.

O caminho para que você mantenha uma estrutura com custos controlados, evitando desperdícios seguem os seguintes passos:

1 - Análise frequente dos custos de operação

O gestor pode proporcionar encontros com os funcionários para levantamento de sugestões para evitar desperdícios. Muitas vezes o gestor pode não estar percebendo os problemas e gastos desnecessário por não estar no dia-a-dia em contato com a atividade-fim da empresa.
Água e luz, por exemplo, são contas que podem ser reduzidas com manutenções preventivas, substituições de equipamentos, controle de vazamentos, sensores de presença de iluminação, conscientização dos funcionários quanto ao desperdício e substituição de lâmpadas e

equipamentos com menor consumo.

2 - Incentive a utilização de utensílios não descartáveis

Os copos e outros utensílios descartáveis podem gerar custos desnecessários se forem usados de maneira inadequada.
A empresa pode incentivar que seus funcionários utilizem copos de vidro/xícaras, fornecendo estes ou mesmo combinando para que ele traga o seu próprio. Mantendo assim, os copos e utensílios descartáveis somente para convidados e clientes.

3 - Faça uma gestão eficiente dos recursos humanos

Tenha uma gestão dos recursos humanos que objetiva o bom aproveitamento do horário de trabalho. As atividades executadas devem ser bem planejadas e cumpridas nos prazos acordados. Assim, a empresa economiza com hora extra, gastos extras de energia e o funcionário tem mais qualidade de vida.
Em caso de necessidade extra (eventual) de mão-de-obra, a empresa pode optar pela terceirização de pessoas. Profissionais que são requeridos esporadicamente.
Aproveite o final de ano ou períodos de baixa produção para dar férias coletivas aos funcionários. Desta maneira, a empresa economiza com diversas despesas, como luz, água ou manutenção.

4 - Busque automatizar os processos internos

O mercado oferece diversas opções e soluções de ferramentas e softwares para ajudar nos controles de produção, custos, estoques e automatizar processos.
No entanto, é importante que a empresa opte por opções que são pensadas para o seu segmento de atuação, evitando assim custos desnecessários com tempo de adaptação das pessoas e a personalização da solução para seus processos.

5 - Reveja seus fornecedores e renegocie contratos

Verifique a possibilidade de produtos similares ou substitutos que o mercado oferece com melhor custo x benefício. Renegocie com seus fornecedores as quantidades de compras, descontos ou facilidades de pagamento e tenha sempre mais de um fornecedor por produto/serviço.

.FINANÇAS

Segredos da Gestão financeira

Entenda em que dedicar atenção e o que evitar ao cuidar da gestão financeira de sua empresa.

Se pudéssemos fazer uma analogia do funcionamento de um empreendimento ao do corpo humano, poderíamos sugerir que a gestão financeira é o coração: fornece suprimento para todas as outras áreas. Caso ele pare de funcionar, todo o resto também para. Por outro lado, o funcionamento do coração deve-se, sobretudo, aos comandos do cérebro. Basta um (complexo) comando cerebral e, quase que instantaneamente, o coração pulsa com mais ou menos força.

Assim, é importante que o empreendedor, responsável número 1 pela **gestão financeira**, esteja devidamente habilitado para fazer boa gestão por processos gerenciais, agindo não como um "cérebro comum", mas como um altamente desenvolvido, sendo capaz de perceber as mais específicas demandas "cardíacas", estimulando-o mais ou menos para manter a saúde de todo o resto.

Por isso, confira agora algumas dicas de gestão financeira que irão trazer uma visão mais abrangente de processos gerenciais, e impulsionar cada vez mais sua empresa.

1 - Adquira conhecimento em gestão de negócios:

Muitas das maldades do mercado corporativo são absorvidas, logicamente, com a experiência ao longo dos anos. Ainda assim, manter-se atualizado em relação às novas ferramentas e conceitos teóricos em gestão de negócios é essencial a gestores que, limitados pelo excesso de tarefas e falta de tempo, acabam optando por decisões diárias, tomadas com pouco ou nenhum planejamento.

Obter conhecimento na área de finanças é uma grande dificuldade dos empreendedores, por isso quanto mais você dominar o assunto, mais vantagem competitiva adquire.

2 - Realize um Planejamento Estratégico:

Para uma visão efetiva do direcionamento estratégico da empresa, é crucial que ela tenha uma definição bem clara de suas missões e objetivos estratégicos. Deve-se formular o Planejamento Estratégico periodicamente. Para defini-lo, deve-se refletir sobre a direção estratégica a ser tomada, os projetos e seus planos operacionais, os objetivos de cada estratégia, as responsabilidades e os prazos. Mais importante ainda é que os dados do plano sejam convertidos em números, tornando-os mais claros e fáceis de serem avaliados.

3 - Atenção à organização e gestão orçamentária:

É interessante que a empresa apresente um Plano Tático (orçamento) anual, que deverá conter as projeções de receitas, despesas e do Balanço Patrimonial da empresa. Esse plano também deverá definir os objetivos financeiros, conter um plano de metas e de remuneração variável com base nessas metas, bem como estudar as estratégias de preço e melhores ações de mercado.

Opte por sistemas de gestão financeira: eles permitem mapear a origem, o destino e a movimentação de todo o capital empresarial. Inclusive, fuja de planilhas físicas, que nem sempre fornecem uma visão transparente de seu orçamento e ainda podem conter erros.

Outra dica que parece simples, mas nem sempre é: gaste menos do que ganha. Crie um "fundo de caixa", se possível. Ele deve ser utilizado apenas no remanejamento de custos em situações de crise financeira e em situações não previstas.

4 - Faça um controle mensal:

Para que os gestores tenham condições de acompanhar os rendimentos e verificar se o

Plano Tático está sendo, de fato, cumprido, é importante acompanhar regularmente os números da empresa.

5 - Cuidado com a desorganização dos documentos:

Processos gerenciais efetivos requerem organização sistemática da papelada acumulada. Acondicionar os documentos de maneira organizada traz economia de tempo para sua busca e possibilita que as informações originais estejam disponíveis (se necessário) com maior agilidade.

6 - Administre corretamente seu fluxo de caixa:

Seja calculando erroneamente os ganhos ou subestimando as perpectivas de gastos, a má administração do fluxo de caixa pode levar a diversos prejuízos, de tempo, esforços e dinheiro. Dentre as alternativas para uma elaboração eficiente de fluxo de caixa está a utilização de softwares de gestão financeira.

7 - Separe verbas pessoais das empresariais:

Um dos erros mais comuns é a retirada de dinheiro da empresa para uso pessoal ou remanejar verba pessoal para dentro do negócio. Separar a questão financeira pessoal da empresarial é básico e deve ser resolvida logo no início do empreendimento.

8 - Evite gastos exorbitantes com folhas de pagamento:

A empresa mostra-se mais controlada financeiramente quando gastos com folhas de pagamento não ultrapassam entre 30% e 40% do faturamento. Por isso é importante que, dentro do planejamento gerencial, se reflita sobre a quantidade realmente necessária de funcionários e sobre suas funções, mesmo porque o gestor deverá manter um fundo de reserva para demissões e custos previsíveis, como 13° salários, férias, entre outros.

9 - Pense no futuro:

O crescimento da empresa depende, também, das projeções feitas e quais os próximos passos a se seguir. Inclusive, a cada novo direcionamento, deve-se propor novos planos estratégicos e táticos. A estagnação surge quando não se sabe para onde ir.
E então, está pronto para melhorar sua gestão financeira e os processos gerenciais da sua empresa com nossas dicas?

Fonte: Endeavor

Para que esses indicadores de desempenho tenham uma contribuição significativa no controle da empresa, primeiro é necessário entender o planejamento estratégico e ter objetivos claros na hora da definição das metas que devem ser alcançadas.

.INDICADORES

Indicadores de desempenho para medir seu sucesso

Não estamos falando de metas, mas de quem vai te ajudar a alcançá-las! Conheça alguns possíveis indicadores de desempenho para sua empresa.

Se você tem um curso pré-vestibular, pode ser a porcentagem de alunos aprovados em universidades renomadas. Se tem um restaurante que preza pelo serviço de qualidade, pode ser a taxa de clientes que retornam. Se o caso é uma indústria de produção em massa, pode ser a quantidade de produtos finalizados por hora. Os indicadores de desempenho, também chamados de KPI, são métricas que quantificam sua performance de acordo com seus objetivos organizacionais.

Para que esses i**ndicadores de desempenho** tenham uma contribuição significativa no controle da empresa, primeiro é necessário **entender o planejamento estratégico** e ter objetivos claros na hora da definição das metas que devem ser alcançadas. A partir daí, a elaboração e a gestão dos indicadores de desempenho podem ser direcionadas para o monitoramento da evolução dos resultados da empresa e servir como referência para o processo de tomada de decisão e a criação de estratégias de melhoria.

Esse artigo foi criado justamente para abordar a importância da utilização da **avaliação de desempenho** organizacional, quais tipos de indicadores e métodos podem ser utilizados e como eles podem contribuir no processo de tomada de decisão.

A utilização de indicadores de desempenho:

Existem diversos tipos de **KPIs** que fornecem uma série de informações que podem estar encaixadas em categorias. Dentre alguns deles,

podemos citar:

os indicadores de produtividade: que podem estar relacionados à produtividade hora/ colaborador, hora/máquina. Ou seja, estão ligados ao uso dos recursos da empresa com relação às entregas.

os indicadores de qualidade: eles andam juntos com os indicadores de produtividade, pois ajudam a entender qualquer desvio ou não conformidade que ocorreu durante o processo produtivo. Um exemplo de indicador de qualidade pode ser considerado o nível de avarias, onde a quantidade de avarias ocorridas durante um período é comparado com o nível de aceitação estabelecido.

os indicadores de capacidade: eles medem a capacidade de resposta de um processo. Podemos citar como indicadores de capacidade a quantidade de produtos que uma máquina consegue embalar durante um determinado período de tempo.

indicadores estratégicos: eles auxiliam na orientação de como a empresa se encontra com relação aos objetivos que foram estabelecidos anteriormente. Eles indicam e fornecem um comparativo de como está o cenário atual da empresa com relação ao que deveria ser.
Independentemente de em qual categoria os indicadores se encontram, eles são igualmente importantes, pois são eles quem fornecem a visão que a empresa necessita para enxergar seus processos e conseguir uma base sólida para alinhá-los aos objetivos traçados.

Os principais indicadores de desempenho nas empresas de sucesso:

Então, quais indicadores de desempenho podem ser utilizados para acompanhar a performance da empresa e o que pode ser feito para que os resultados sejam melhorados?

Indicador de lucratividade:

Grande parte dos empreendedores se preocupa em acompanhar o faturamento da empresa e, não raro, se depara com situações onde os resultados foram positivos, mas o dinheiro não sobra. Parece estranho? Sim, mas não é.
O cálculo do **percentual de lucro** sobre o faturamento ajuda a entender melhor qual caminho

o negócio tem seguido e quais ações podem ser tomadas para melhorar os resultados. Voltando à questão da falta de dinheiro, ela pode estar diretamente ligada aos custos que a empresa apresenta.

Se o seu faturamento foi positivo, mas o dinheiro não está disponível, é sinal de que seus custos andam elevados e você precisa tentar resolver esse impacto. Uma boa forma de analisar se a lucratividade do seu negócio está em bom estado é compará-la com a lucratividade média apresentada pelo seu setor no mercado.

Valor do ticket médio:

Este indicador de desempenho permite entender como funciona a dinâmica de vendas e pode ser acompanhado de três formas: por venda, por cliente e por vendedor. Com esses três parâmetros, é possível identificar a performance do setor de forma mais ampla e identificar ações que podem maximizar os resultados ou pontos que necessitam de melhoria.

Por exemplo: se você consegue medir seu ticket médio por clientes, poderá saber quais deles compram mais e melhor e mudar a forma como se relaciona com esses clientes, oferecendo um atendimento diferenciado e negociações especiais. Por outro lado, se você acompanha o ticket médio por vendedor, consegue identificar, por exemplo, quais se saem melhor. A partir daí, vale investigar os motivos e implementar soluções, como a de investir mais na capacitação dos vendedores ou de criar programas de incentivos.

O cálculo padrão de ticket médio se dá: faturamento em X meses / X / nº de clientes – dessa forma, têm-se o ticket médio mensal da empresa.

Nível de serviço de entregas:

Esse indicador da área de logística revela os dados de uma das operações mais complicadas e, ao mesmo tempo, mais observadas pelos clientes: a entrega dos produtos. Esse KPI é importante não só para entender como está o desempenho da sua operação de transporte, mas também se a sua cadeia de suprimentos funciona de forma eficiente. Serve ainda como base para avaliar o desempenho dos seus fornecedores. Isso é importante para avaliar o grau de confiabilidade de cada um deles com relação a suas entregas e o cumprimento de prazos.

Taxa de sucesso em vendas:

Esse indicador auxilia os empreendedores a entender qual é o índice de vitórias em cada negociação realizada pela empresa. Ela pode ser medida estabelecendo a relação entre a quantidade de vendas que foram efetivamente fechadas e a quantidade total de oportunidades que foram abertas em determinado período.

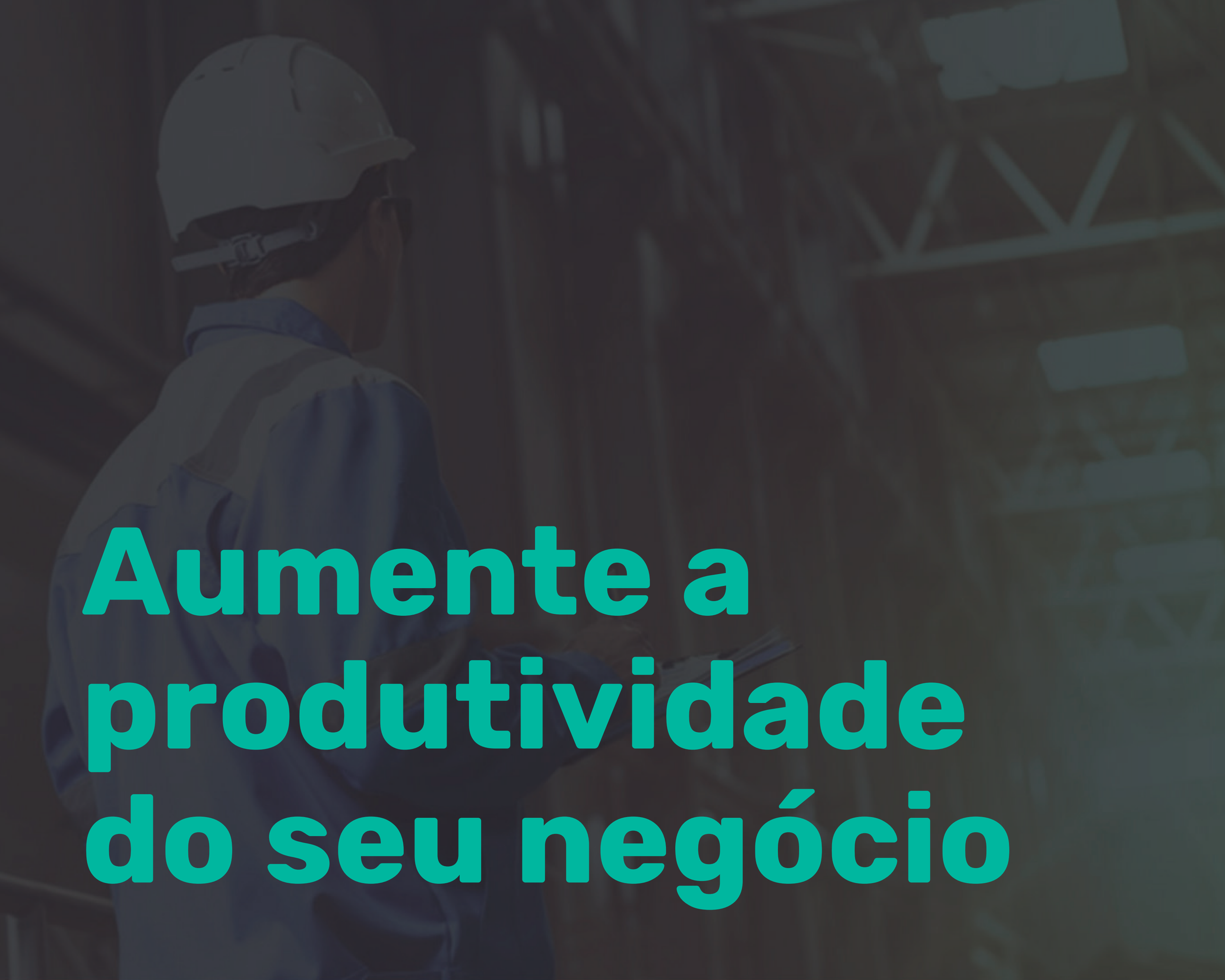
Além disso, se as taxas de sucesso forem medidas em cada etapa do processo de negociação, é possível identificar qual é o maior gargalo do seu funil de vendas, aquele que faz com que seus clientes desistam da proposta. Por exemplo: se os clientes desistem logo no início, o problema pode estar relacionado à abordagem dos vendedores. Em um momento mais avançado, pode ser consequência da oferta de facilidade de pagamento ou, mais adiante, da capacidade de entrega.

Índice de turnover:

Avaliar o grau de rotatividade dos seus funcionários ajuda a entender as questões internas da empresa. Grandes taxas de turnover podem sinalizar problemas de liderança, de clima organizacional e de valorização dos colaboradores. Quando a empresa enfrenta problemas internos, possivelmente eles irão refletir no atendimento ao cliente.

O grau de turnover pode ser calculado com base no tempo médio de permanência de cada funcionário na empresa. A fórmula clássica é (nº de demissões + nº de admissões)/2, dividido pelo total de funcionários. Essa taxa de rotatividade acaba se tornando importante para que a organização entenda seus problemas e crie ações para solucioná-los e melhorar os resultados da empresa como um todo. É muito comum encontrar empreendedores que, na ânsia de controlar suas operações, acabam criando uma grande quantidade de KPIs, que fornecem muitas informações que muitas vezes não são analisadas. Ou então, ainda, há aqueles que acabam dando tanto foco no que diz respeito à rotina - captação de clientes, negociação, vendas, entre outras atividades - que se esquecem de desenvolver análises que podem fornecer um diagnóstico preciso sobre a situação em que a empresa se encontra. Esses indicadores de desempenho só funcionam quando estão alinhados com suas estratégias e quando você está disposto a separar um respiro na rotina para acompanhá-los.

Fonte: Endeavor



Aumente a produtividade do seu negócio

A compra de matéria-prima, maquinário, realização de pesquisas para inovação de produtos e soluções, controle de estoque são só algumas das atividades comumente desempenhadas nas indústrias. Porém, manter o controle de tudo isso não é tarefa fácil, pois envolve processos complexos, que exigem atenção quanto ao planejamento, a organização e a análise de todos os dados.

Um software de gestão pode facilitar e otimizar os processos da empresa e a sua implementação é um passo muito importante nos negócios. Mas, dentre as variadas opções existentes no mercado, como escolher o melhor sistema para o segmento da indústria?

Optar por uma boa alternativa de ERP pode fazer a diferença entre aumentar as vendas dos seus produtos e a rentabilidade ou comprometer todo seu potencial produtivo.

Veja alguns itens a serem analisados antes de adquirir um software de gestão:

– Procure por empresas com tradição:

Uma característica que deve ser levada em conta é a tradição, pois empresas que atenderam diversos clientes, lidaram com diferentes problemas e soluções, logo, possuem experiência no mercado, o que significa um software mais eficiente e estável. Além disso, faça uma pesquisa sobre o histórico do fornecedor e o índice de satisfação dos clientes antigos da empresa, de preferência, do mesmo segmento que o seu. Assim você aumenta muito as chances de encontrar a solução ideal para o seu negócio.

– O sistema de ERP ideal para SEU negócio:

Um dos itens mais importantes é o quanto o sistema se adequa às necessidades do seu negócio, mais especificamente a sua área de atuação. Quanto mais compatível for esse software, menos tempo se perde adaptando seus processos no ERP. Portanto, para tornar essa etapa mais assertiva, defina antes de tudo qual a metodologia de trabalho, os pontos críticos a serem melhorados e as necessidades operacionais dos seus funcionários e projetos futuros. Com essas questões respondidas se tornará mais fácil levantar as possibilidades que mais se assemelham ao seu perfil empresarial.

– Tenha em mente que é necessário ter um bom suporte:

Pesquisar sobre a empresa que você irá escolher para fornecer o seu software, pode dar uma boa perspectiva de como atuam na prestação do atendimento de suporte técnico. Nesse quesito, deve ser levantado questões como a rapidez em que os problemas são resolvidos e a implementação de soluções que possam impactar positivamente na qualidade do sistema. Um bom software deve estar sempre passar por atualizações e melhorias constantes e os problemas apresentados, principalmente aqueles percebidos pelos usuários devem ser solucionados para garantir a estabilidade e o bom funcionamento do ERP. Isso evita futuros resultados não positivos, até mesmo a perda de dinheiro.

Ter um suporte que funcione, um atendimento cordial e que lhe ofereça soluções eficientes num curto prazo deve ser um dos pontos chave em sua decisão final.

– Ter flexibilidade para atender as necessidades da sua empresa:

Outro aspecto que você deve buscar é a flexibilidade do sistema e a possibilidade que este terá de se ajustar às necessidades atuais e futuras da sua empresa. Quanto mais opções estiverem disponíveis ou mais aberto a adequações ele for, certamente mais próxima da opção ideal você estará. Por isso, leve em consideração a quantidade de funcionalidades que o ERP oferece. Analise os próximos passos que você imagina seguir para o seu negócio e se essas funções poderão ser úteis em outras ocasiões.

Mas e quando a empresa já possui um ERP, mas percebe que está na hora de trocá-lo?

Muitas empresas já possuem um sistema de gestão instalado, entretanto algumas acabam utilizando somente algumas funcionalidades obrigatórias, como a emissão de notas fiscal, ou não estão satisfeitas com o sistema por não atender à necessidades que a indústria demanda ou por falhas constantes no software e no atendimento de suporte.

O ERP deve proporcionar uma lista bem extensa de benefícios para as empresas como um todo, que somados irão se traduzir em redução de custos, otimização da produtividade, crescimento de vendas e aumento do lucro. Portanto, quando um sistema informatizado não atende aos requisitos básicos ou não satisfaz sua indústria de maneira certa, está na hora de trocá-lo.

Para ajudar você a entender melhor os motivos pelos quais seu software deve ser repensado, confira:

1 - Funcionalidades limitadas:

ERPs só são úteis quando dispõe de módulos e funções que sejam aderentes às atividades rotineiras e que visem ajudar no crescimento do negócio de forma abrangente. Caso sua indústria passe por transformações, o seu sistema deve

acompanhar essas inovações e, portanto, quando há recusa por parte do fornecedor e a ferramenta não é capaz de suprir a demanda, é um forte indício de que está na hora de trocar de software.

A solução nesse caso, é escolher uma empresa que preze pelo cliente, oferecendo um programa informatizado que atenda o setor da indústria e que seja flexível às solicitações dos clientes, assim como, acompanhar as mudanças do mercado, remodelando seus produtos para oferecer sempre produtos e serviços de alta tecnologia.

2 - Dificuldade de contato com o fornecedor:

A dificuldade em obter contato com o fornecedor do software é uma das maiores motivações para a troca de ERP. Quando o fornecedor fica pouco interessado em atender as solicitações dos clientes, pode gerar muitos problemas para as empresas, por isso esse é um grande ponto que deve ser muito bem avaliado, pois o atendimento pós-venda é tão importante quanto a fase de compra e implantação do software.

3 - Sistema não possui rotina de atualizações:

A manutenção de um sistema informatizado é imprescindível para garantir a eficiência e usabilidade pelo usuário. A cada ano, a legislação brasileira sofre modernizações e as empresas de TI devem acompanhar essas inovações. Escolha um ERP desenvolvido por empresas que estejam sempre por dentro das últimas tendências em tecnologia, tenha profissionais qualificados e que invista em qualidade para seus serviços/produtos.

O que não pode faltar na sua lista para escolher o software de gestão certo para a sua indústria?

Como você provavelmente deve saber, cada indústria tem suas particularidades e isso as separa das empresas de comércio ou serviço, que normalmente conseguem ser bem atendidas por qualquer sistema de gestão. Para atender a demanda fabril, um software deve estar preparado para isso e por esta razão listamos algumas dicas essenciais para você não errar e escolher um software que mais

se adeque a sua necessidade.

1 - Verifique se o fornecedor entende e consegue atender o segmento industrial;

2 - Procure por uma empresa que ofereça qualidade: treinamento, implementação e suporte de alto nível.

3 - Escolha uma tecnologia de ponta, que lhe proporcione não só a solução ideal, mas também proporcione o acesso aos dados da sua indústria de qualquer dispositivo a qualquer hora e lugar através da internet e atualizações constantes que mantenham a eficiência, a rapidez e a segurança das suas informações.

COLET

SISTEMAS DE GESTÃO

Sistema ERP para indústrias dos segmentos
plástico, metal, couro, tratamento térmico e têxtil.

Rua Tupanciretã, 32
Novo Hamburgo - RS
+55 51 3097-1210
contato@coletsistemas.com.br