



Como Garantir o Sucesso de Uma Coleção e Alavancar a Lucratividade

RESULT PLACE

Quantidade Total de Peças

O PRIMEIRO ITEM A SER ANALISADO É A QUANTIDADE TOTAL DE PEÇAS QUE A COLEÇÃO IRÁ TER, SEJA PRODUZINDO OU COMPRANDO. OU SEJA, ADEQUAR A PRODUÇÃO OU COMPRA À SUA CAPACIDADE DE VENDA.

ENTENDER A IMPORTÂNCIA DESTE PASSO É MUITO SIMPLES. SE VOCÊ PRODUZIR OU COMPRAR MAIS DO QUE VENDE, O QUE IRÁ ACONTECER? VOCÊ VAI GERAR ESTOQUE, CORRETO? SIM OU NÃO? (RISOS)

E ESTOQUE ALTO GERA FALTA DE LIQUIDEZ, CAPITAL NO BANCO, JÁ QUE MEU RECURSO ESTÁ PARADO NA PRATELEIRA. E PIOR, ESTÁ SE DESVALORIZANDO. TERMINANDO MUITAS VEZES EM LIQUIDAÇÕES, QUE ELIMINAM TUA LUCRATIVIDADE.

Prazos de Produção ou Compras

APÓS SER DETERMINADA A QUANTIDADE, VAMOS AGORA DETERMINAR OS PRAZOS DE PRODUÇÃO OU COMPRA. NESTE MOMENTO É QUANDO VOCÊ DETERMINA O CRONOGRAMA A SER REALIZADO PARA QUE A NOVA COLEÇÃO ESTEJA NO TEMPO CERTO EM SUAS LOJAS, PARA QUE NÃO PREJUDIQUE AS VENDAS.

ESTE CRONOGRAMA É DE FUNDAMENTAL IMPORTÂNCIA NAS CONFECÇÕES ATACADISTAS, POIS A PRODUÇÃO PASSA POR VÁRIAS ETAPAS. PÔR A COLEÇÃO À TEMPO NAS LOJAS EXIGE PLANEJAMENTO E MUITA ANTECIPAÇÃO DE PROBLEMAS. TAREFA FUNDAMENTAL PARA A EQUIPE DE PLANEJAMENTO E CONTROLE DE PRODUÇÃO, OU O SETOR DE PCP.

Mix de Produtos

IMAGINA QUE UMA CONFECÇÃO ESTÁ PLANEJANDO A PRODUÇÃO DE SUA NOVA COLEÇÃO QUE SERÁ LANÇADA EM MARÇO. ATRAVÉS DE ANALISES DAS VENDAS DOS ÚLTIMOS MESES E DO MÊS DE MARÇO DO ANO ANTERIOR, ELA CHEGA À CONCLUSÃO QUE PRETENDE PRODUZIR PARA A COLEÇÃO DE MARÇO DESTE ANO A QUANTIDADE DE 3 MIL PEÇAS.

QUANTAS DEVEM SER DE VESTIDO? QUANTAS PEÇAS DE SHORTS, SAIAS E CALÇAS PRODUZIR?

É NESTA HORA QUE DEVO PLANEJAR O MIX DE PRODUTOS. PRODUZIR A PROPORÇÃO ADEQUADA OTIMIZARÁ AS TUAS VENDAS. FARÁ COM AQUELE CLIENTE QUE CHEGA A TUA LOJA PROCURANDO UM SHORT, ENCONTRE NO SEU ESTOQUE A QUANTIDADE CORRETA. NEM MAIS (QUE GERE ESTOQUE), NEM MENOS (QUE GERE PERDA DE VENDAS).

Quantidade de Referências

CONTINUANDO COM O EXEMPLO ANTERIOR, VAMOS AO PRÓXIMO PASSO. IMAGINANDO QUE DAS 3 MIL PEÇAS QUE VOCÊ IRÁ PRODUIR PARA COLEÇÃO DE MARÇO, 1200 SEJAM DE BLUSAS, FALTA AGORA DETERMINAR QUANTOS MODELOS DE BLUSA VOCÊ IRÁ PRODUIR OU COMPRAR.

SERIAM 12 MODELOS COM 100 PEÇAS CADA? OU 24 MODELOS COM 50 PEÇAS DE BLUSA? PARA DETERMINAR A QUANTIDADE SERIA MUITO INTERESSANTE VOCÊ CONHECER O GIRO DE VENDAS DO TEU ESTOQUE DE BLUSA.

Proporção de Produtos

UMA DAS PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS PARA GARANTIR O SUCESSO DE VENDAS EM UMA COLEÇÃO (E TAMBÉM CRESCER A LUCRATIVIDADE) É VOCÊ ADMINISTRAR BEM A PROPORÇÃO DOS PRODUTOS DA TUA COLEÇÃO.

NA RESULT PLACE, A TÉCNICA QUE USAMOS EM NOSSA MENTORIA É A DIVISÃO DA COLEÇÃO EM 3 GRUPOS, QUE NÓS CHAMAMOS DE:

Produtos Desejo

SÃO AQUELES PRODUTOS MAIS OUSADOS E QUE DESPERTAM UM GRANDE DESEJO DE COMPRA DO TEU PÚBLICO. EM SUA MAIORIA, SÃO PRODUTOS COM MAIORES DIFICULDADES DE PRODUÇÃO E POR ISSO MESMO, SÃO MAIS CAROS.

SÃO AQUELES PRODUTOS QUE O TALENTO DO TEU ESTILO APARECE MAIS. NÃO NECESSARIAMENTE, SÃO OS TECIDOS MAIS CAROS. MAS, É ONDE A MODELAGEM SE SOBRESSAI. E TALVEZ OS AVIAMENTOS UTILIZADOS.

Produtos Comerciais

SÃO PRODUTOS COM MAIOR GIRO DE VENDAS E QUE ULTRAPASSAM A LINHA BÁSICA. MAS, QUE NÃO GERAM TANTA DIFICULDADE PRODUTIVA AO PONTO DE ATRAPALHAR UM LANÇAMENTO SEMANAL DE COLEÇÃO.

NORMALMENTE, SÃO PRODUTOS QUE POSSAM SER MAIS UTILIZADOS NO DIA A DIA DO TEU CLIENTE. E O SEU PREÇO ACABA FICANDO DENTRO DE UMA MÉDIA DE MERCADO.

Produtos Iscas

E POR ÚLTIMO OS PRODUTOS ISCAS, QUE NORMALMENTE SÃO PEÇAS MAIS BÁSICAS. SÃO AQUELES PRODUTOS QUE VOCÊ USARÁ UM MARKUP DE PRECIFICAÇÃO MENOR, PARA ATRAIR TEUS CLIENTES E, JUNTO COM ELES, OFERECER OS OUTROS PRODUTOS DA TUA LOJA.

SÃO PRODUTOS EXCELENTES PARA AUMENTAR A TAXA DE CONVERSÃO, JÁ QUE SÃO USADOS PARA NÃO DEIXAR O CLIENTE IR EMBORA, OU PARA OS CLIENTES QUE PROCURAM PRESENTES.



RESULT PLACE CONSULTORIA