

Antes X Depois Utilização da planilha de vendas - Empresa X

Antes da aplicação da planilha desenvolvida pelo grupo de estudantes, a organização tinha problemas para identificar com exatidão os pontos cruciais no progresso financeiro. Não conseguimos monitorar minuciosamente quais produtos demandam maior investimento, nem avaliar corretamente o retorno de cada um. Por exemplo, produtos com altos custos de investimento não estavam produzindo o lucro esperado, mas sem as ferramentas apropriadas, essa ausência de retorno era ignorada. Sem uma avaliação minuciosa, a companhia não tinha ideia de como potencializar suas vendas ou diminuir os gastos de forma eficaz. Além disso, a empresa X não tinha um controle eficaz sobre o estoque e as receitas de cada produto. O planejamento estratégico de vendas não era baseado em dados concretos, o que dificultava a identificação de oportunidades de melhoria. Não havia um acompanhamento claro das despesas e receitas associadas a cada item investido, o que deixava a empresa sem a segurança necessária para tomar decisões financeiras assertivas. Esse cenário gerava incertezas e impedia que a empresa avançasse no mercado de forma competitiva. Com a introdução desta planilha, foi possível melhorar significativamente o controle financeiro, identificar quais produtos geram lucro e quais demandam ajustes, além de permitir um acompanhamento mais preciso das finanças e do desempenho de cada item.

Depois: Com a utilização da planilha criada pelo grupo de alunos foi possível observar e identificar os pontos nos quais necessitavam de mais atenção para o desenvolvimento financeiro da pequena empresa, como por exemplo os produtos que demandam um maior investimento e que não obtinham um retorno lucrativo esperado devido ao maior gasto do produto, com isso deve se buscar uma redução na quantidade desses produtos ou uma redução no valor desses produtos para que se alcançassem a venda dos mesmos, contudo foi visto uma potencialidade de vendas em produtos com preço mais acessível e que não tinham uma despesa tão alta de investimento, ou seja, trazendo o lucro desejado para os investidores, tudo isso foi observado com a utilização da planilha manejada pelo integrantes do grupo do presente trabalho a fim de que possa ser identificado com maior precisão um planejamento estratégico de vendas com um acompanhamento do estoque de produtos e retorno obtido de cada produto.

Ademais, com o uso desse sistema contido em uma planilha detalhada foi possível observar o desenvolvimento no aspecto financeiro e organizacional da empresa através do acompanhamento das despesas e receitas, de cada item investido, trazendo maior segurança e controle financeiro, dessa forma, colocando-a um passo à frente no mercado.