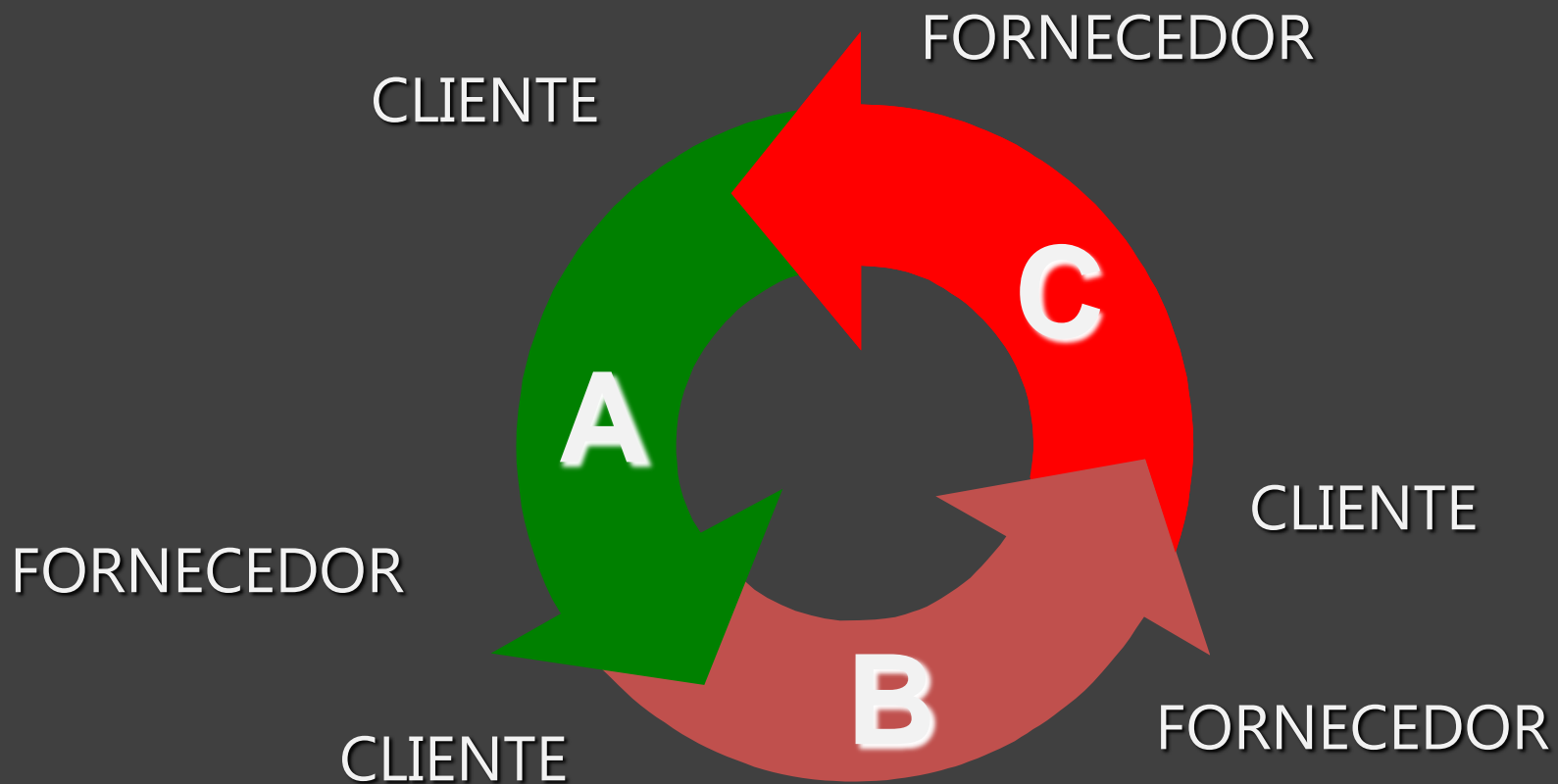


# **O Mercado e a União dos Elos Produtivos**

# Elos produtivos



...UM PROCESSO CONTINUO

# Necessidades dos elos produtivos

- Cliente Quando meu pedido será entregue?
- Vendas Podemos aceitar mais este pedido?
- PCP Temos equipamento para este pedido?
- Materiais Temos os componentes deste pedido?
- Compras Quanto e quando comprar os componentes?
- Produção O que devo produzir hoje? E amanhã?
- Finanças Quanto custa produzir?
- Fornecedor Para quando é o pedido?

# LEITURA DA ATUALIDADE

# Globalização da economia

- Novos nichos de mercado e maior segmentação
- Crescem produtos com tecnologia inovadora
- Novos conceitos de comercialização



## Clientes

- Elevado nível de exigência
- Busca por produtos que cumprem o que prometem
- Expectativa por serviços agregados eficientes
- Procura por informações personalizadas e ágeis (“1-2-1”)



## Concorrência

- Aumento da competitividade internacional
- Sensível redução dos diferenciais de qualidade
- Risco de “comoditização”



## Estabilidade econômica

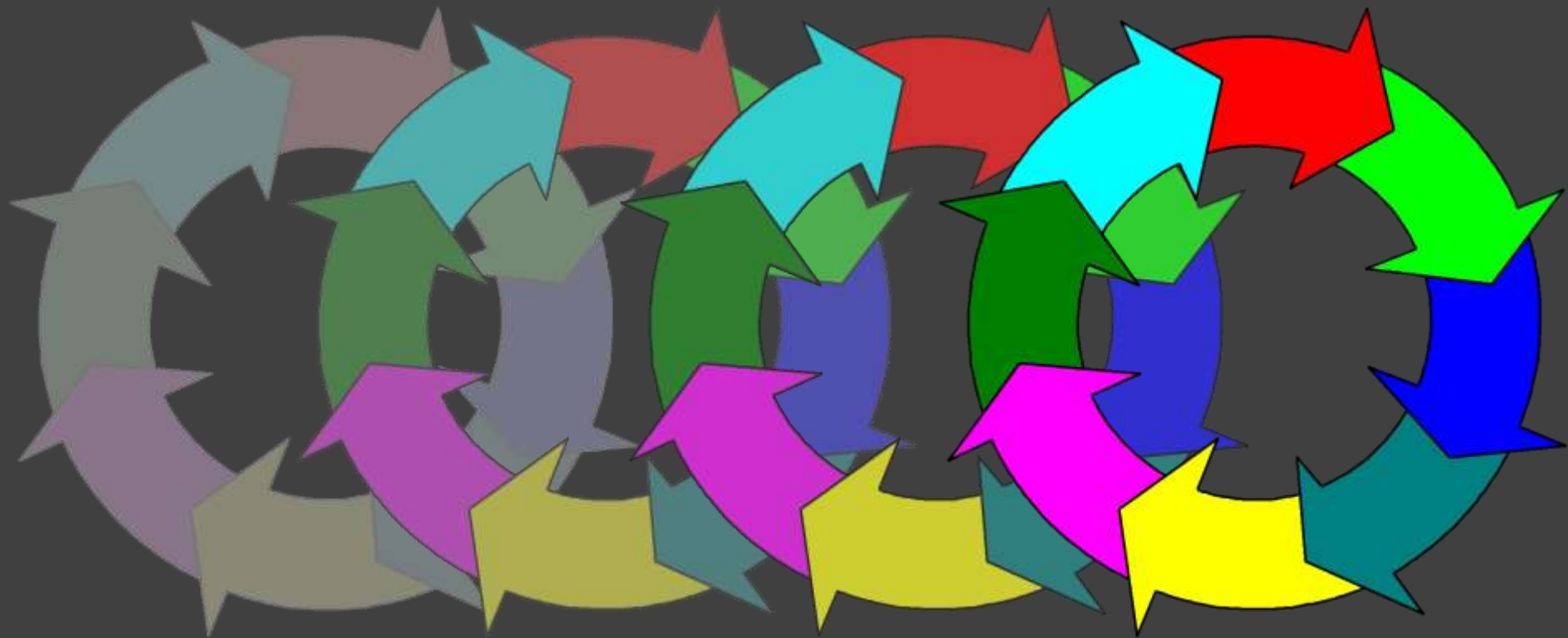
- Conhecimento do preço
- Valorização da moeda
- Percepção clara da relação Custo x Benefício





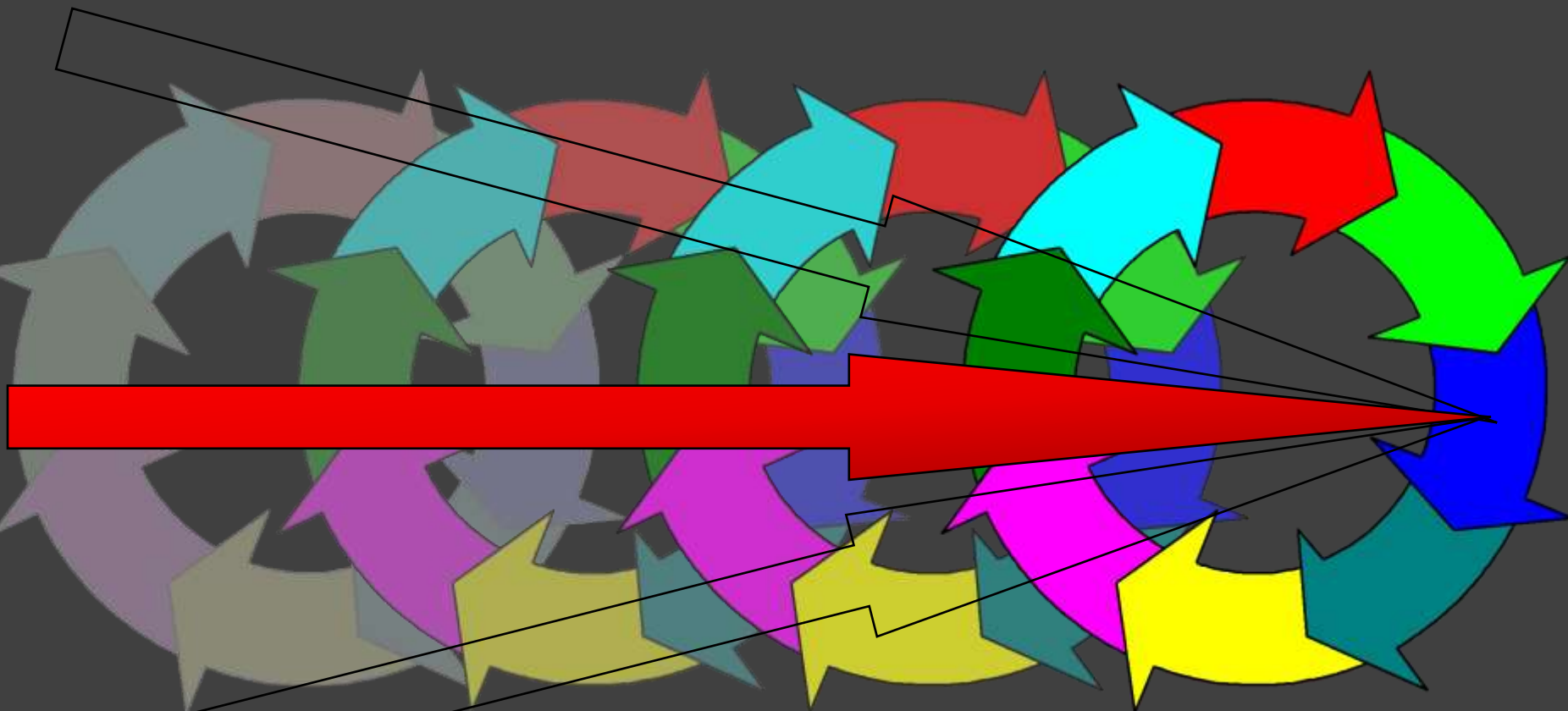
**COMO CONCORRER NESSE CENÁRIO?**

# União dos Elos Produtivos



...quando há o comprometimento  
com o sucesso do outro!

Vetores no mesmo sentido



SINERGIA

Formas de Operação

# **ELOS PRODUTIVOS**

## Serviços conjugados

- Dentro do tempo planejado e do orçamento definido
- Trabalho conjunto dos especialistas
- Posicionamento claro dos objetivos
- Benefícios contínuos e de longo prazo
- Incentivo à qualidade e integridade



## A cadeia produtiva

- Administrar de forma integrada o fluxo total dos canais de distribuição, do fornecedor até o último elemento da cadeia:
- Fluxo contínuo de matéria-prima
- (produto em processo X produto acabado)
- Dependência mútua entre os elementos da cadeia (parceria)
- Melhoria do desempenho e aumento da produtividade do sistema global



## Melhor capacidade para competir

- Redução de espaço e minimização de estoque
- Integração com fornecedores
- Ausência do stockouts em todo o sistema
- Elevado nível de serviços aos cliente
- Co-operação com os clientes
- Absoluto envolvimento das pessoas no processo



# Resposta Eficiente do Consumidor (ECR)

Estratégia de parceria entre fornecedores / distribuidores / varejistas, com o objetivo de agregar valor ao consumidor final:



Aliança estratégica

Fornecimento contínuo

Resposta rápida

Informações precisas

Proximidade entre os elos produtivos

Administração reduzida

Redução de custos sobre perdas

Redução de avarias

Menor tempo no ciclo dos pedidos

Distribuição contínua

Visão total do fluxo contínuo





“Não adianta fazer o máximo, o que vale são os resultados...

Não são as empresas que quebram, não são os empresários que dispensam funcionários, são os clientes que o fazem...

Pode parecer cruel, mas é muito humano e o mercado é retrato da humanidade”

M. Hammer





marketing & comunicação