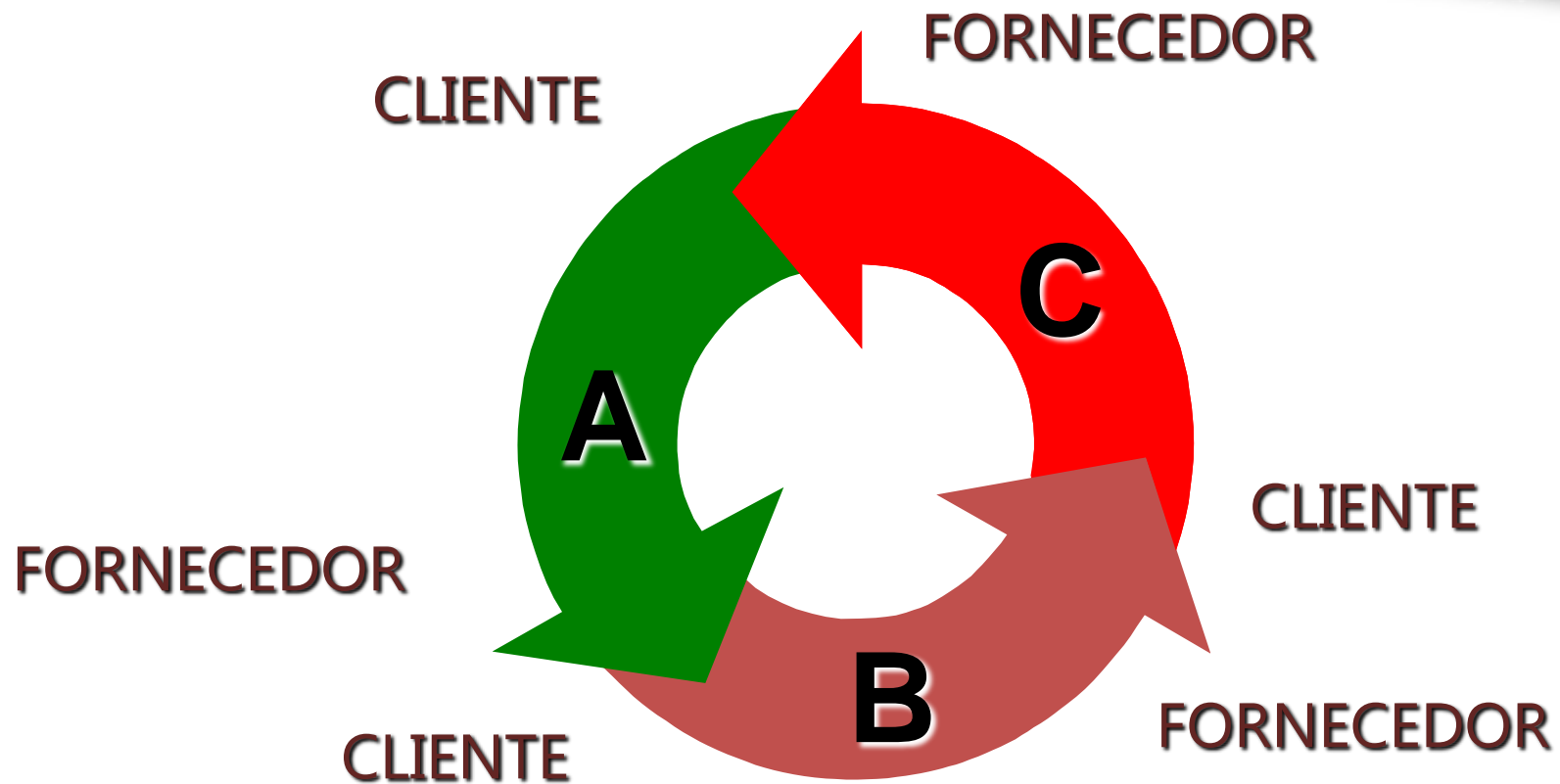




O Mercado e a União dos Elos Produtivos

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



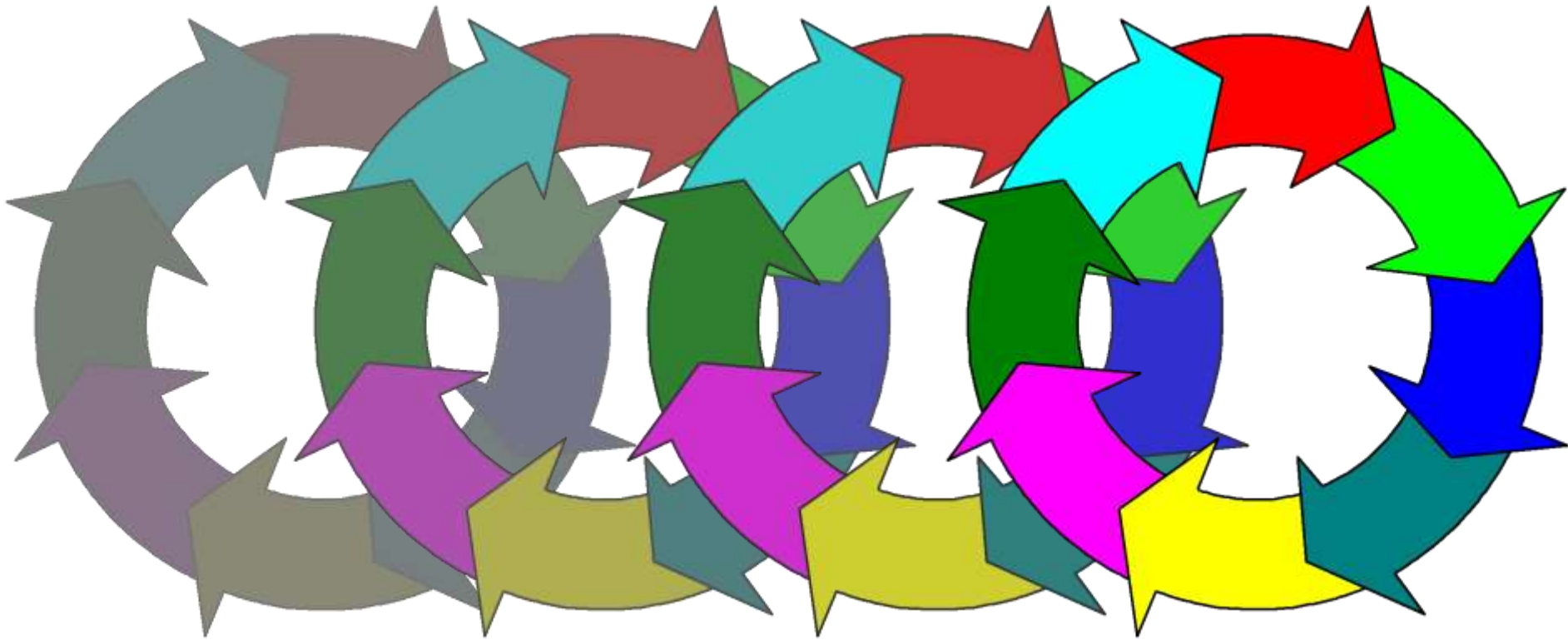
- **Conhecimento do preço**
- **Valorização da moeda**
- **Percepção clara da relação Custo x Benefício**





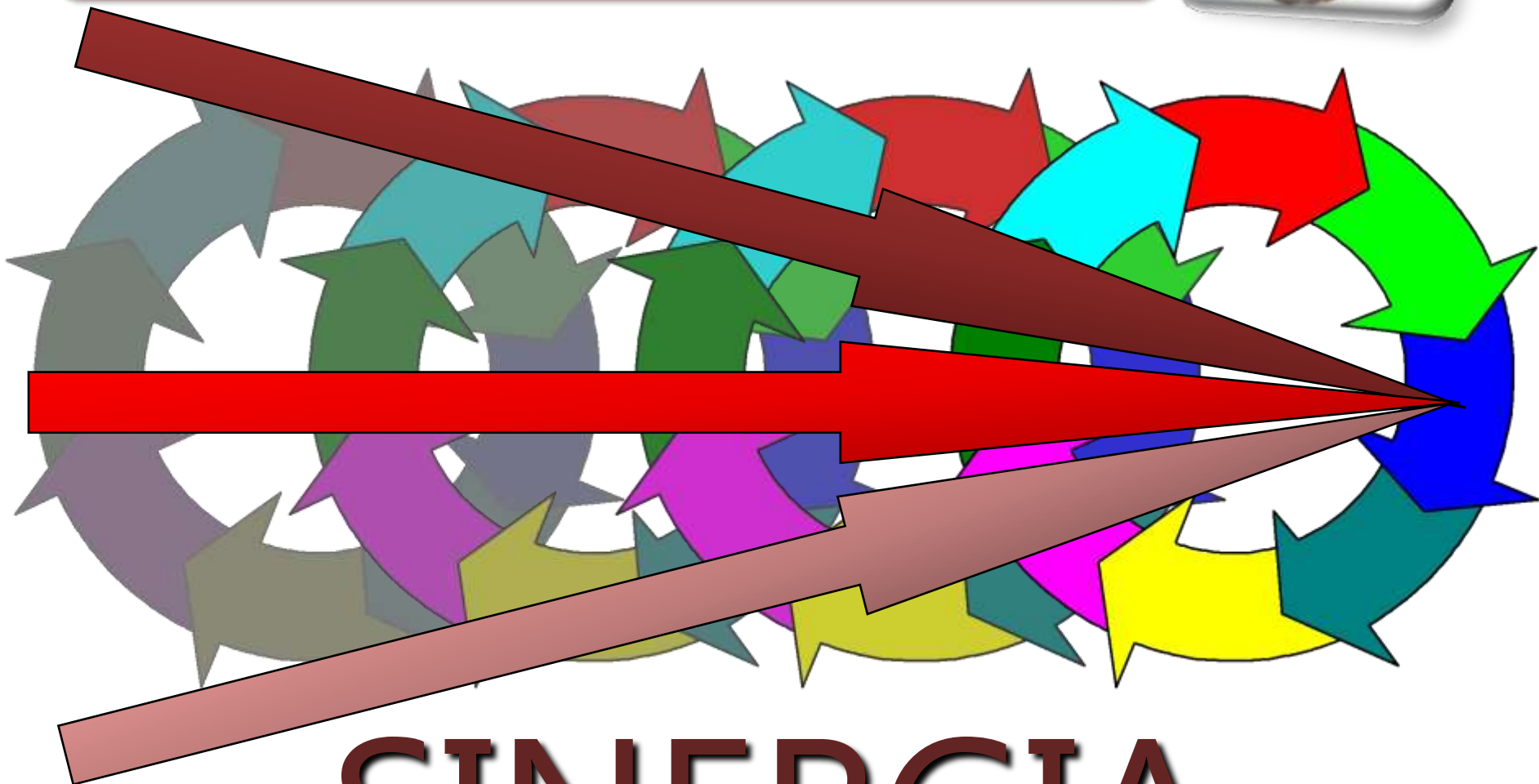
**Como concorrer nesse
cenário?**

União dos Elos Produtivos



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

Vetores no mesmo sentido



SINERGIA



Elos Produtivos

Formas de Operação

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



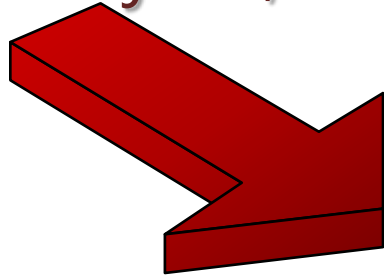
- Redução de espaço e minimização de estoque
- Integração com fornecedores
- Ausência do stockouts em todo o sistema
- Elevado nível de serviços aos cliente
- Co-operação com os clientes
- Absoluto envolvimento das pessoas no processo



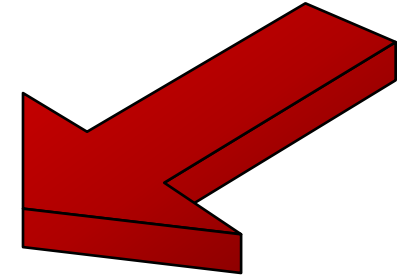
Resposta Eficiente do Consumidor (ECR)



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

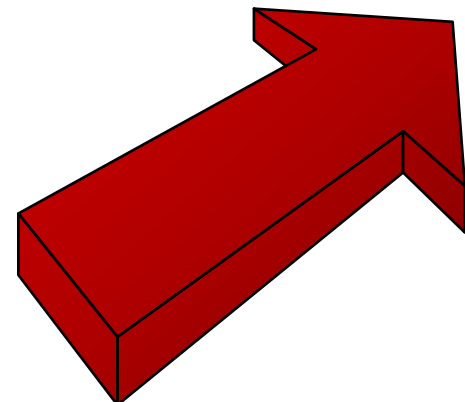
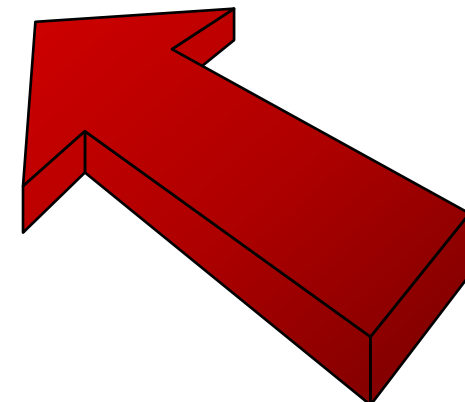
Redução de custos sobre perdas

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





FERRAMENTAS DE MARKETING