



MANUAL PARA O CONTROLE DE ESTOQUE SAZONAL NO VAREJO

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
O PLANEJAMENTO PARA A SAZONALIDADE	6
FAZENDO O CONTROLE DE ESTOQUE SAZONAL	13
BARREIRAS E OBSTÁCULOS	17
CONCLUSÃO	19
SOBRE A ZIPLINE	21



INTRODUÇÃO



De tempos em tempos, grande parte do comércio se depara com uma realidade bem conhecida: a sazonalidade.

Saber aproveitá-la é crucial para a lucratividade, pois o crescimento (até desproporcional) da demanda, cria oportunidades de vendas que serão vistas em poucos momentos

do ano. Em alguns setores, uma única data anual representa grande parte do volume de negócios anual.



No entanto, administrar bem o estoque neste período é fundamental. Do contrário, um cálculo equivocado pode resultar em uma compra maior do que a demanda, ocasionando perdas financeiras desastrosas.



Portanto, garantir o lucro que a sazonalidade proporciona depende da eficiência do gestor em assegurar o **equilíbrio perfeito entre a demanda do mercado e a capacidade da empresa** para atender seus clientes. Qual é o segredo para isso? Planejamento e organização.

Se você também quer que o seu negócio aproveite os benefícios da sazonalidade e deseja saber como fazer um controle de estoque eficiente para não ver seus lucros se perderem com mercadoria excedente, chegou ao e-book certo.

Neste manual, nós vamos contar como fazer seu planejamento para a sazonalidade, formas eficientes de controlar o seu estoque e ainda, quais são as principais dificuldades e obstáculos mais comuns, para que você possa se preparar para contorná-los.

Então, prepare-se para lucrar muito com as vendas sazonais. Boa leitura!



O PLANEJAMENTO PARA A SAZONALIDADE



Os motivos para a sazonalidade variam de acordo com o segmento do negócio. Enquanto uma loja de presentes pode ver o **aumento na demanda** em datas comemorativas, um fabricante de chocolates pode experimentar um verdadeiro boom nos negócios apenas no período da Páscoa.

Outra realidade comum é a sazonalidade comercial movida pelas estações do ano ou pelo fluxo de turistas. Assim, espera-se que um revendedor de moda praia tenha um faturamento melhor no período do verão, enquanto os produtos típicos de cidades em montanhas têm alta procura no inverno, quando os visitantes invadem esses destinos.

O fato é que a sazonalidade faz parte do ciclo de funcionamento de muitos estabelecimentos de varejo, em todo o país. E ao contrário do que as pessoas pensam, esta realidade pode ser encarada com otimismo e administrada para **gerar lucro**.

Para isso, o gestor precisa ficar atento a algumas questões:

CONHEÇA O CICLO DO NEGÓCIO

Como gestor, você precisa conhecer esses períodos de alta demanda ou baixa nas vendas como ninguém. Mais que isso, é necessário identificar as causas e o impacto que essa variação causa no fluxo de caixa da empresa.

NÃO IMPROVISE

Se o seu negócio é sensível à sazonalidade, não espere as coisas acontecerem para improvisar uma solução. Neste tipo de comércio, subestimar os meses de maior movimento é um erro que o empreendedor não pode cometer.

PLANEJE SEU ESTOQUE

Se você organizou um controle com os dados referentes ao desempenho do comércio ao longo do ano, é possível ter uma visão bem detalhada dos períodos em que houve alta ou baixa demanda.



Baseado neles, é possível estabelecer uma [meta de vendas](#) razoável e elaborar um planejamento adequado para atender o fluxo no período de maior procura. Isso permite mobilizar seu capital de forma segura para obter lucros.

Quer saber como fazer isso?

IDENTIFIQUE OS PERÍODOS DE ALTA DEMANDA E OS PRODUTOS MAIS REQUISITADOS

Este é o primeiro passo para ter um bom planejamento de estoque sazonal. Se o maior giro do seu negócio acontece nos meses de verão, por exemplo, você precisa saber exatamente quando inicia e termina o período de grande procura.

A partir daí, analise os produtos que foram responsáveis por esse aumento significativo de vendas e calcule também o **giro médio** dessas mercadorias no período anterior.

É neles que você precisa investir a maior parte do seu capital para preparar o seu estoque.

ESTABELEÇA UM ORÇAMENTO PARA A FORMAÇÃO DO ESTOQUE

Muitas empresas têm um orçamento anual que podem despendar para a formação do seu estoque. Com a certeza do quanto podem investir, elas direcionam esses recursos à compra dos produtos mais procurados ou mais rentáveis, de acordo com a política estabelecida.

Também é importante prever, de acordo com o movimento do seu negócio, se este orçamento estará disponível de uma só vez ou se ele será disponibilizado gradualmente, de acordo com uma **previsão para as vendas**.



REFORCE SEU ESTOQUE COM ANTECEDÊNCIA

Se o produto com que você trabalha não é perecível, este processo deve ser iniciado com pelo menos três meses de antecedência.

Dependendo de seu ramo de comércio, as negociações com seu fornecedor precisam começar ainda mais cedo.

Assim como você, outros comerciantes do setor também aproveitam este período para vender. Se não houver preparo e negociação antecipada para abastecer seu negócio, você pode não encontrar mercadorias disponíveis e sofrer com a ruptura do estoque.

No caso de uma empresa sensível à sazonalidade, isso pode ocasionar a perda de oportunidades no único período do ano de alta movimentação, o que compromete até a sobrevivência do negócio.

APROVEITE A NEGOCIAÇÃO ANTECIPADA PARA LUCRAR MAIS

A antecedência nas negociações para o abastecimento do estoque garante maior lucratividade. Nesse sentido, o raciocínio é simples: no período de baixa demanda, você pode encontrar **preços mais baixos** junto ao fornecedor.

Por isso, se a sua empresa tem capital para tanto, procure negociar algumas condições especiais com o fabricante. É possível, por exemplo, pagar adiantado por lotes de um produto de alta circulação em seu período de alta demanda e recebê-los apenas na época de venda.

O que a sua empresa lucra com essa atitude? A negociação antecipada, baseada no preço dos produtos no período de baixa, garante descontos maiores. Ao vender o produto no período de alta demanda, os lucros são expressivamente ampliados, tornando a ação extremamente vantajosa.



FIQUE DE OLHO EM TENDÊNCIAS

Ao planejar seu estoque com antecedência, é preciso tomar cuidado para não cair em armadilhas.

Alguns setores do comércio, como aqueles relacionados ao vestuário, além de enfrentarem a sazonalidade, precisam lidar ainda com as **variações da moda**.

Portanto, vamos retomar aquele exemplo prático mencionado há pouco: uma loja de moda praia. Além de saber que seu grande momento de vendas é o verão, o gestor precisa ficar atento às tendências do mercado na hora de abastecer seu estoque para o período.

Se não fizer isso, ele pode encontrar fornecedores muito dispostos a conceder descontos, mas sobre produtos desatualizados, que provavelmente não terão saída na próxima estação.

Outro exemplo claro é a Páscoa. Devido ao cenário econômico complicado, é cada vez mais comum que as famílias comprem esses produtos pensando nas crianças. Além disso, o tamanho médio dos ovos é reduzido a cada ano.

Portanto, o lojista que comercializa essas mercadorias não deve ignorar tais tendências. Se ele abastecer seus estoques com ovos maiores e direcionados ao público adulto, provavelmente terá que fazer promoções para literalmente "desovar" esses produtos da prateleira, reduzindo sua margem de lucros.



SEJA UM OTIMISTA REALISTA

Ao preparar seu estoque para o próximo período de vendas, você precisa levar os dados do seu negócio em consideração. Quais foram os produtos mais vendidos? Que fatores influenciaram esse consumo? No ano anterior seu estoque foi suficiente? Que mercadorias faltaram ou sobraram?

Baseie suas encomendas nessas quantidades, mas com um **olhar analítico e realista**.

Se o seu varejo fica em uma cidade que recebe uma grande quantidade de turistas em feriados prolongados e esta é a principal razão do aumento nas vendas, é importante olhar o calendário antes de fazer as compras.

Este e outros cuidados, como a **análise do cenário econômico geral**, evitarão tanto a ruptura do estoque quanto o abastecimento excessivo e as perdas que ele acarreta.



**FAZENDO O CONTROLE
DE ESTOQUE SAZONAL**



Tão importante quanto saber o que e quanto comprar é o controle sobre essas mercadorias. Esta medida vai ajudar a providenciar novas aquisições junto aos fornecedores no momento correto para evitar a ruptura ou criar ações para acelerar as vendas de produtos e impedir a retenção do excedente.

ESTABELEÇA POLÍTICAS PARA O GERENCIAMENTO DO ESTOQUE

Como gestor, é preciso decidir o nível máximo e mínimo de estoque que podem e devem ser mantidos ao longo do ano, e especialmente nos períodos específicos de sazonalidade.

Esta medida vai garantir a **segurança dos níveis de estoque**, sinalizando a hora de fazer compras. Ela também provê dados para que você saiba como atuar nos casos extremos. Quando um produto fica muito tempo próximo do nível máximo, talvez seja a hora de realizar uma liquidação, por exemplo.

FAÇA UM INVENTÁRIO PRECISO DAS MERCADORIAS

Ter um inventário dos produtos em estoque é importante durante todo o ano. No entanto, quando suas prateleiras já estiverem abastecidas para a nova temporada, é importante ter uma atenção especial a esse aspecto.

Portanto, inicie sua temporada de vendas com a [contagem precisa do estoque](#) e a realização de um inventário completo e preciso, cadastrado no sistema. O ritmo das próximas semanas ou meses será vertiginoso, e iniciar esse período com organização vai ajudá-lo a **controlar seu estoque durante a alta demanda**.

FIQUE DE OLHO NO GIRO DOS PRODUTOS

Quando um negócio é tipicamente sazonal, a atenção ao [giro de estoque](#) precisa ser redobrada. Esta medida é necessária porque, caso algum produto fique encalhado nas prateleiras, suas chances de serem vendidos após o período de alta demanda são drasticamente reduzidos.

Portanto, o gestor não pode descuidar da análise da rotatividade das mercadorias. Caso perceba que determinados itens estão com o giro baixo, ele precisa lançar mão de estratégias como promoções, sorteios ou venda de kits para **acelerar a venda** desses produtos.

UTILIZE A TECNOLOGIA A SEU FAVOR

Especialmente nos períodos de alta demanda, nem sempre os funcionários da loja conseguem manter um controle de estoque exato. Com o estabelecimento cheio, a prioridade é de atendimento ao cliente.

Além disso, funcionários temporários ou recém-contratados — muito comuns em negócios sazonais — podem não saber os códigos corretamente ou se confundir com os procedimentos.

O resultado é um controle completamente desatualizado e incompatível com a realidade do seu estoque, o que pode causar problemas sérios. Sem saber exatamente os produtos que estão nas suas prateleiras, o negócio pode enfrentar ruptura de estoque.

Por isso, a melhor solução é utilizar a tecnologia. Hoje o mercado dispõe de [softwares que integram vendas e estoque](#), além de automatizarem uma série de procedimentos. Assim, o faturamento de um produto já causa sua baixa imediata no estoque e ainda gera as informações necessárias ao controle financeiro e tributário.

Com eles, o empreendedor tem uma série de vantagens:

- A certeza de que o controle de estoque fornecido pelo sistema apresenta uma visão real das suas mercadorias.
- O gestor ainda fica com tempo livre para analisar e gerenciar o negócio, já que as tarefas burocráticas referentes aos setores financeiro e tributário serão feitas automaticamente pelo sistema.
- O software fornece relatórios gerenciais que calculam o giro médio de cada produto e oferecem outros dados, contribuindo para a tomada de decisões mais efetivas quanto às compras.

- O sistema emite alertas de acordo com configurações predefinidas. Desta forma, ele sinaliza os momentos críticos para a realização de compras e permite a visualização do histórico da empresa com o fornecedor. Essas informações favorecem negociações mais vantajosas.

REGISTRE TODAS AS OPERAÇÕES

Além do registro permitir um controle maior do estoque no período atual, ele ainda fornecerá dados valiosíssimos para o seu planejamento do ano seguinte.

Assim, mesmo que você não se lembre que precisou realizar uma compra adicional para evitar a ruptura, os registros mostrarão que esta ação foi necessária e permitem a elaboração de uma **previsão de vendas mais precisa**.

Mais uma vez, o empreendedor que utiliza um sistema para facilitar a gestão tem essas informações sempre disponíveis, favorecendo um planejamento eficaz.



BARREIRAS E OBSTÁCULOS

Agora vamos conversar um pouco sobre as principais dificuldades que os gestores enfrentam quando se trata de administrar um estoque durante os períodos sazonais. Quer conhecê-las? Vamos lá:

- Ruptura de estoque relacionada a alguns produtos de maior procura. O resultado é a perda de vendas e a insatisfação do cliente.
- Excesso de produtos que não tiveram a comercialização esperada, o que abarrotava os estoques, empata o capital de giro e prejudica a rentabilidade do negócio.
- Perda do controle de estoque, já que o período de alta demanda exige que grande parte do tempo seja dedicada ao atendimento ao cliente, prejudicando processos internos.
- Dificuldade ou até mesmo a impossibilidade de localizar produtos estocados devido à falta de organização.

Para todos os obstáculos mencionados, as medidas apresentadas anteriormente no manual promovem uma melhora significativa.



Com organização, planejamento e automatização do controle de estoque é possível eliminar a maioria desses problemas, tornando a gestão desses aspectos muito mais simples e precisa.



CONCLUSÃO



Entendeu como é possível garantir um estoque que atenda às demandas sazonais, proporcionando **ótimas oportunidades de negócios** sem gerar desperdício? O segredo para isso é um só: eliminar o imprevisto e planejar cada ação.

Com as ferramentas adequadas, esse processo pode se tornar muito mais simples e preciso, ajudando o seu negócio a contabilizar apenas os lucros decorrentes da sazonalidade. Então, que tal começar a se preparar agora mesmo?

Esperamos que este conteúdo tenha sido útil para ajudá-lo nesta tarefa. Desejamos boa sorte e sucesso!



A ZIPLINE é uma empresa que desenvolve sistemas online para micro e pequenas empresas. No mercado desde 2001, buscamos sempre aperfeiçoar nossos serviços para oferecer soluções que auxiliem e otimizem os negócios de nossos parceiros.

Com esse objetivo, criamos o eGestor, uma plataforma completa para gestão de micro e pequenas empresas, com recursos de controle financeiro, de estoque, de vendas e de fluxo de caixa, entre outras ferramentas que tornam a sua gestão mais eficiente e otimizada. Conte com a gente, do eGestor para ganhar tempo e focar no que realmente é uma prioridade.
