MY BI

Ver no computador

Baixar PDF

GUIA PRÁTICO PARA DISTRIBUIDORAS

Sua distribuidora vende. Quanto realmente sobra?

5 verificações práticas para sua gestão com dados e IA.

5 VERIFICAÇÕES PARA APLICAR HOJE

Sua distribuidora vende. Quanto realmente sobra?

Confira margem, clientes, recebimentos, estoque e banco. Transforme os achados em ações com dados e IA.

MARGEM CLIENTES RECEBER ESTOQUE BANCO

01 Quanto sobra do pedido?

Faturamento não é o que sobra para pagar despesas e formar o resultado.

EXEMPLO SIMPLIFICADO

Venda	**R$ 1.000**
Mercadoria	**- R$ 700**
Comissão	**- R$ 30**
Frete	**- R$ 80**
Sobra	**R$ 190**

Valores ilustrativos. A sobra é contribuição para despesas fixas e resultado; não é lucro líquido.

Faça hoje: confira cinco pedidos: venda, mercadoria, tributos, comissão e frete. Quem pagou o transporte? Evite descontar duas vezes o mesmo custo.

EXPERIÊNCIA DA MyBI

Mais de 10 anos em análise de dados empresariais, incluindo distribuidoras. Dados e IA aplicados às prioridades da operação.

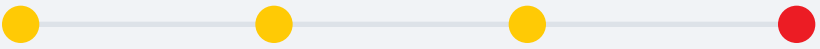
CLIENTES QUE VOLTAM A COMPRAR

Quem está demorando para comprar de novo?

02 Olhe o ciclo de cada cliente.

Quem compra toda semana tem um ritmo diferente de quem compra a cada 45 dias. Uma regra única pode enganar.

EXEMPLO: COMPRA SEMANAL



Dia 1	Dia 8	Dia 15	Dia 29
Comprou	Comprou	Comprou	Conferir

Comprava a cada 7 dias.
Agora está há 14 dias sem comprar.

Faça hoje: escolha dez clientes frequentes. Compare as últimas três datas de compra com o tempo desde a última. Itens da mesma nota não são compras diferentes.

Com IA: organize a lista. O vendedor deve conferir o motivo antes do contato.

Do ERP para uma gestão acompanhada por indicadores

Uma distribuidora de produtos passou a acompanhar metas por representante, margens, inadimplência, estoque e compras com dashboards e novos processos de gestão.

A direção ganhou uma visão integrada da operação para identificar **desvios**, definir **prioridades** e acompanhar as **ações** da equipe.

RECEBIMENTOS + INADIMPLÊNCIA

O pagamento de hoje não apaga o atraso.

03 Confira a situação na data certa.

Quem vende a prazo precisa enxergar como a carteira estava em cada fechamento, mesmo após o cliente pagar.

EXEMPLO: UM TÍTULO DE R$ 10 MIL

10 de setembro	Venceu
30 de setembro	Estava em atraso
10 de novembro	Foi pago

Ao consultar 30/09, o título ainda pertence ao atraso daquela data.

Faça hoje: escolha um título pago com atraso. Consulte uma data anterior ao pagamento: ele aparece em aberto e vencido? Confira também baixas parciais e renegociações.

Vende à vista ou online?

Confira repasses, taxas e estornos. Seu foco pode estar no valor líquido recebido e no prazo de repasse.

Com IA: confira movimentos e investigue diferenças. A reconstrução depende do histórico disponível. Se ele não existe, comece a guardar os fechamentos daqui em diante.

ESTOQUE + CONFERÊNCIA FINANCEIRA

Compre melhor. Confira banco e ERP.

04 O que precisa repor?

Compare venda recente, saldo disponível, compras em trânsito e prazo do fornecedor.

EXEMPLO DE SUGESTÃO DE COMPRA

Demanda no prazo: 40 + segurança: 10
- disponível: 20 - em trânsito: 10

= 20 unidades para revisar

Faça hoje: confira cinco produtos importantes. Há risco de faltar ou vencer? Revise validade, embalagem e orçamento antes da compra.

05 O banco bate com o ERP?

Faça hoje: compare cinco recebimentos. Confira taxas, datas, estornos e valores agrupados.

ERP: R$ 1.000 **Banco: R$ 970**

Diferença: R$ 30 de taxa confirmada.

Com IA: sugira correspondências entre arquivos. O financeiro valida os vínculos e as baixas; o comprador aprova os pedidos.

Exemplos ilustrativos. Não trate diferença como erro antes de conferir sua origem.

SUA FICHA DE AÇÃO

Escreva aqui. Escolha o próximo passo.

TOQUE NOS CAMPOS PARA ESCREVER

Use um leitor de PDF com formulários. Se o campo não abrir na prévia, baixe e abra o arquivo no leitor.

AÇÃO 1 | ESCREVA ABAIXO

Impacto a conferir	Responsável	Prazo

AÇÃO 2 | ESCREVA ABAIXO

Impacto a conferir	Responsável	Prazo

AÇÃO 3 | ESCREVA ABAIXO

Impacto a conferir	Responsável	Prazo

Dê o próximo passo na sua distribuidora.

180 DIAS

Consultoria MyBI para vender melhor, proteger margens e organizar a operação.

Priorizar: plano, responsáveis e indicadores.
Implantar: painéis e rotinas com IA.
Acompanhar: orientar, medir e ajustar.

Fale com **Emerson Vaz**

WhatsApp (11) 94774-7910