

Simulação para preço por Quantidade

A partir da versão **3.0.139.003** do IntelliCash foi introduzido o preço por atacado no varejo, ou popularmente chamado de atacarejo, resumidamente essa funcionalidade faz com que a partir de um certa quantidade o produto tenha um preço diferenciado, fazendo com que o cliente tenha um desconto maior caso queira comprar em maiores quantidades.

Identificamos uma certa dificuldade dos usuários em definir quais produtos deveriam trabalhar no atacarejo, e principalmente, qual a quantidade ideal para ser o gatilho e qual o desconto atrelado a essa quantidade.

Pensando nisso, foi criado a ferramenta para **Simulação para Preço por Quantidade**, a ideia é que com ela, o usuário possa fazer simulações baseadas em vendas passadas, simulando a situação que o preço diferenciado mudaria o comportamento dos seus clientes, ou seja, um pensamento conservador em que o atacarejo não traria novos clientes, apenas fomentaria o desejo dos mesmo clientes em comprar uma quantidade maior para receber o desconto.

A simulação pode ser dividida em duas etapas:

1. Escolher o grupo de itens que deseja analisar;
2. Simular as situações de consumo dos clientes.

A primeira etapa consiste em escolher o periodo que deseja usar para análise, a seção e/ou grupo de produtos que deseja analisar e se deseja ou não incluir as vendas feitas em periodo de promoção. Como esse relatório é bastante pesado, sugerimos limitar a quantidade de itens que deseja retornar, para isso informe o campo **Qtde Reg.**, inicialmente vem sugerido a quantidade 100, podendo ser alterado de acordo com a necessidade do usuário.

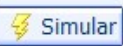
Considerando que é possível limitar a quantidade de registro, o usuário deve ficar ciente que a ordenação é feita de acordo com o **Total Venda**

O resultado obtido nos mostra os produtos mais relevantes, e trás as seguintes informações:

- **Qtde Cupons:** a quantidade de cupons que o item foi vendido dentro do periodo;
- **Qtde Vendida:** a quantidade que foi vendida desse item em cupons fiscais;
- **Total Custo:** o total do custo no periodo, esse valor considera o custo do produto no momento da venda;
- **Total Venda:** o valor total pelo qual foi vendido o produto no periodo;
- **Margem Bruta:** diferença entre o total vendido e o total de custo, mostrando a margem de lucro bruto;
- **MarkDown e Markup:** valores percentuais da margem bruta referete ao valor de venda e o valor de custo;
- **Menor Qtde por Cupom:** desconsiderando os cupons com apenas uma unidade, qual a menor quantidade que os clientes compraram no periodo;
- **Maior Qtde por Cupom:** qual a maior quantidade vendida em um só cupom no periodo;
- **Média qtde por Cupom:** desconsiderando os cupons com apenas uma unidade, qual a média de compra dos clientes no periodo;
- **Qtde Cupom com 1 unid:** como foi excluido das estatisticas anterior, então mostramos qual a quantidade de cupons com apenas 1 unidade.
- **Custo Atual, Preço Atual e Markup Atual:** exhibe a situação atual do produto;
- **Promoção:** informa se atualmente o produto está em promoção.

Com essas informações é possível o usuário verificar quais os produtos tem condições de sacrificar a margem para compensar no aumento do volume. As informações acerca da quantidade média vendida por cupom, serve para indicar se mesmo sem diferenciação de preço os consumidores já estão levando bastante quantidade.

Uma vez identificado provaveis produtos a serem vendidos no atacarejo, podemos simular as quantidades e preços usados nessa condição.

Preço de Custo	0,0000	Qtde Min p/Atacado	<input type="text" value="0"/>	Markup	<input type="text" value="0,000%"/>	Projeção Min.	<input type="text" value="0"/>	
Preço Atual	0,0000							
Markup Atual	%	Preço por Atacado	<input type="text" value="0,00"/>	Desconto	<input type="text" value="0,000%"/>	Projeção Max.	<input type="text" value="0"/>	

Ao lado esquerdo são exibidos os dados atuais de Custo, Preço de Venda e Markup. O capo **Qtde Min p/Atacado** é onde será digitado a quantidade a partir do qual o preço de atacado será usado. Abaixo dele, está justamente o **Preço por Atacado** que é o preço a ser praticado quando o cliente comprar a partir da quantidade minima. Os campos de **Markup** e **Desconto** são automaticamete calculados ao digitar o **Preço por Atacado**, caso queira digitar nesses campos, então o sistema irá fazer o calculo para chegar no **Preço por Atacado**.

Para completar a simulação, deve informar qual a projeção pretendida com esse desconto, ou seja, qual faixa de consumidores deseja atingir, mudando o seu modo de consumo. Por exemplo, supondo que a quantidade minima seja 6 unidades, então projetamos que os clientes que anteriormente compravam 4 ou 5 unidades no mesmo cupom vão passar a comprar ao menos 6 unidades para ganhar o desconto, nesse caso a faixa de projeção seria de 4 a 5.

Ao clicar sobre o botão **Simular**, então o **IntelliCash** irá executar a simulação na tabela com as seguintes informações: Primeiramente são mostrados os dados do produto no periodo selecionado

atualizado para os valores atuais:

- **Qtde de Itens por Cupom:** Qtde do item vendido no cupom;
- **Qtde Cupons:** Qtde de cupons com a quantidade do campo anterior;
- **Custo Atual:** custo do produto atual;
- **Preço Atual:** preço de venda atual;
- **Qtde Total Vendida:** quantidade de itens vendido, basicamente a **Qtde de Itens por Cupom x Qtde Cupons**;
- **Valor Total Custo:** valor de custo atual multiplicado pela quantidade vendida, isso é usado para trazer a simulação para os dias atuais;
- **Valor Total Venda:** valor de venda atual multiplicado pela quantidade vendida, isso é usado para trazer a simulação para os dias atuais;
- **Margem:** subtração do **Valor Total Venda** pelo **Valor Total Custo**;

São mostrados em seguida a simulação do pior caso, ou seja, que não houve sucesso ao tentar mudar o habito de consumo dos clientes, e a projeção não foi realizada e os clientes continuaram comprando exatamente da mesma maneira que antes. É considerado o pior caso, pois os clientes que compravam acima da quantidade mínima vão ter desconto que não tinham antes, e nenhum cliente irá comprar mais para compensar esses descontos.

- **Total Venda Pior Caso:** o valor total de venda no caso relatado acima;
- **Margem Pior Caso:** a margem de lucro bruta para o pior caso;
- **Diferença Pior Caso:** a diferença entre a **Margem Pior Caso** e a **Margem**, figurando a perda real da empresa e em porcentagem;

Os campos a seguir são as simulações considerando que foi alcançado com sucesso a projeção realizada.

- **Qtde por Cupom Simulação:** comparado com o campo **Qtde de Itens por Cupom**, vemos que as quantidades na faixa de projeção foram alterados pela quantidade mínima;
- **Qtde Vend. Simulação:** a quantidade total vendida, ou seja, a **Qtde por Cupom Simulação** multiplicado pela **Qtde Cupons**;
- **Valor Custo Simulação:** o total de custo baseado no aumento de quantidade vendido na simulação;
- **Valor Vend. Simulação:** o total de venda baseado no aumento da quantidade vendida e no preço diferenciado por quantidade na simulação;
- **Margem Simulação:** a margem de lucro bruto da simulação realizada;
- **Diferença Simulação:** a diferença entre a **Margem Simulação** e a **Marge** em valores e porcentagem;

From:

<http://wiki.iws.com.br/> - Documentação de software

Permanent link:

http://wiki.iws.com.br/doku.php?id=intellicash:manuais:simulacao_preco_qtde&rev=1472764218



Last update: 2016/09/01 22:10