

MÉTODO DE GESTÃO MB

A EVOLUÇÃO DO SEU NEGÓCIO



MÉTODO EM 5 MÓDULOS:
GOVERNANÇA
ESTRATÉGICO
FINANCEIRO
COMERCIAL
OPERACIONAL

MB MARCELO
BRAGA
CONSELHEIRO, CONSULTOR & MENTOR

SERVIÇOS OFERECIDOS:

MÓDULO GOVERNANÇA

SUB-MÓDULOS:

- Estruturação Do Conselho Administrativo que irá fazer a Gestão da Empresa.
- Implantação Do C.G.C. (Código de Governança Corporativa), que irá Reger os Direitos e Deveres dos Sócios.
- Estrutura De Trabalho – Como Vai Ser A Rotina Prática De Funcionamento Do Conselho Administrativo.

MÓDULO FINANCEIRO

SUB-MÓDULOS:

- Elaboração do Fluxo de Caixa Semanal
- Metas de Despesas por Centro De Custo
- Controle Das Metas Comerciais pelo Financeiro Limite Compra A Vista No Mês / Melhoras Datas Para Pagamento / Limite de Compra Mensal
- Implantação do D.R.O. (Demonstrativo De Lucratividade Líquida Operacional)

MÓDULO OPERACIONAL

SUB-MÓDULOS:

- Treinamento para Liderança.
- Controladoria de Perdas.
- São 11 Controles Semanais (Bovino, Suíno, Frango, Frios, Padaria, Embutidos, P.A.R.(Auto Risco), P.A.G. (Auto Giro), Rotisseria, Feira Semanal (15+), Feira Mensal (Tudo), Cancelamento de Item E Cupom, Trocas, Frente De Caixa (Carrinhos, Cestinhas, Galão de Água, Caixa de Compra, Vasilhames).
- Implantação Do Quadro De Produção Para Todos Os Setores De Perecíveis.
- Auditoria Semanal De Organização E Limpeza De Todos Os Setores Da Loja.
- Checklist do Supervisor e do Gerente de Loja
- Implantação do P.R.V. – Programa de Remuneração Variável , que irá premiar toda a Equipe da Loja através da Meritocracia.

MÓDULO ESTRATÉGICO

SUB-MÓDULOS:

- Construção Dos Objetivos E Metas para todos os Setores.
- . Quais os Indicadores Essenciais para seu Negócio – Financeiro / Comercial / Operacional
- . Forma de Análise e Acompanhamento Dos Resultados.

MÓDULO COMERCIAL

SUB-MÓDULOS:

- Como Implantar as Metas para os Compradores
- Como Implantar a Margem Ideal em todas as Categorias aa Loja, facilitando a Precificação e o Atingimento das Metas Mensais.
- Como fazer a análise so Mix da sua Loja.
- Como Implantar a Venda Cruzada em toda a Loja.
- Como fazer uma Agenda de Compras Inteligente de Acordo com a Importância do Fornecedor.
- Como Fazer uma Análise de Introdução de Fornecedores E De Produtos Eficiente.
- Como fazer uma Análise das Gorduras de Estoque, fazendo o capital Voltar para o Caixa.
- Como Estruturar um J.B.P (Plano de Negócio com Fornecedores – Contratos Comerciais)
- Como Estruturar O Cadastro Mercadológico Eficiente dos Setores, Grupos e Subgrupos da Sua Empresa.
- Fazemos o Treinamento da sua Equipe Comercial Com os principais Métodos de Negociação.
- Como estruturar um Layout de Categoria Eficiente e Rentável através da Matriz BCG.

FORMAS DE CONTRATAÇÃO:

TODOS OS MÓDULOS

ESCOLHER UM(OS) MÓDULO(S)

ESCOLHER UM(OS) SUB-MÓDULO(S)

FEEDBACK

"Essa parceria deu certo"
Leonardo - Rede de
Supermercados Saladão Avaré-SP

*"Marcelo me ensinou a
administrar um supermercado"*
Renaldo - Supermercados Nossa Pão
Marília-SP

*"Foi uma benção para mim e
minha empresa"*
Jair - Rede de Supermercados
Florentino

*"Indico por que conheço ele e
seu trabalho"*
Cláudio - Rede de Supermercados
Panelão Bauru-SP

MEUS CANAIS PARA CONTATO:



marcelo@mbsconsultoria.net.br



(14) 99721-0801



mb.marcelobraga



www.mbmcelobraga.com.br

AUTOAVALIAÇÃO

Por Favor Responda As Questões Abaixo E Coloque Sim Ou Não:

A – Sobre A Governança Da Empresa:

1 – Sua Empresa possui um Conselho Familiar ou Profissional, com reuniões semanais para direcionar as tomadas de Decisões na Empresa?

SIM NÃO

2 – Os Sucessores estão Capacitados para Administrar a Empresa na Ausência do Fundador?

SIM NÃO

3 – Como Proprietário Da Empresa Você Se Tem Qualidade De Vida?

SIM NÃO

B – Sobre A Área Estratégica:

4 – Sua Empresa tem Objetivos e Metas Distribuídas para todos os Setores?

SIM NÃO

5 – Faz Reuniões Semanais para dar Feedback dos Resultados para toda a Equipe?

SIM NÃO

C – Sobre A Área Financeira:

6 – Faz Acompanhamento do Fluxo De Caixa Semanalmente?

SIM NÃO

7 – Faz Fechamento do DRE Mensalmente
(Apuração do Lucro Líquido por Loja e da Rede)?

SIM NÃO

D – Sobre A Área Comercial:

8 – Tem Meta de Venda R\$, Venda Volume, Meta de Compra,
Meta de Margem e de Perdas para os Compradores em todos os setores da Loja?

SIM NÃO

E – Sobre A Área Operacional:

9 – Sua equipe é Motivada e bem Treinada?

SIM NÃO

10 – Possui um programa de premiação por Resultados em todos os setores?

SIM NÃO