



Gestão de Sellout

Como aumentar a demanda do varejo, através do uso de informações de mercado?

Conhecendo a venda dos clientes dos meus clientes!

Censor

VOCÊ SABIA?

1 QUE É POSSÍVEL SABER

que produtos foram vendidos para quais pontos-de-venda, quando, em quais quantidades, por quem e a que preço?

2 QUE É POSSÍVEL CONHECER

quais pontos-de-venda não compraram seus produtos?

3 QUE É POSSÍVEL PREMIAR

a sua força de vendas com base no sellout e não mais nas vendas feitas para os clientes diretos - sellin?

4 QUE É POSSÍVEL PREVER

quais pontos-de-venda vão ter ruptura, em que quantidades e quais players do canal de distribuição vão ter excesso de estoques?

Tudo isso através da integração do Censor com os demais produtos de informação oferecidos pela Genexis!

O CENSOR é o produto de informação criado pela Genexis que permite o **acompanhamento diário** da **totalidade das vendas** e fornecimentos feitos por atacadistas, distribuidores ou centrais de distribuição, para os pontos finais de venda a varejo.

Estes são alguns **benefícios** que sua **Empresa obtém** ao contratar o CENSOR:

1. **aumento das vendas para o varejo**, através do conhecimento sobre onde estão e onde não estão sendo comercializados os produtos;

2. **redução significativa do capital de giro** aplicado em estoques desnecessários, decorrentes da falta de sintonia entre a demanda no varejo, os estoques na distribuição e as previsões dos fabricantes;

3. **redução significativa de cortes de pedidos e ruptura de estoques** nos canais de distribuição e nos pontos de venda;

4. **aumento da performance da força de vendas**, pelo pagamento adequado da premiação baseada em sellout e não mais pelas vendas feitas aos clientes diretos, que retratam apenas a transferência de estoques da fábrica para os canais;

5. **redução dos custos** de previsões de sellout imprecisas, através da correção diária dos desvios entre a demanda prevista e a demanda real dos pontos de venda.

O Censor possibilita **mudar** a maneira como os negócios são realizados:

1. do foco na venda e colocação de produtos para o **atendimento da demanda do varejo** - push & pull,

2. do foco na produção para o **foco no cliente varejista**,

3. da necessidade elevada de capital de giro para o **financiamento com recursos gerados pelo aumento da velocidade do sellout**,

4. da redução de custos de venda para o foco no **crescimento das receitas**, da **positivação** e da melhor



colocação dos diferentes tipos de **mix de produtos comercializados**, do foco no budget tradicional, baseado nos pedidos feitos pelos clientes diretos para **previsões censitárias** baseadas no histórico diário de sellout,

5. do uso de informações de mercado com grande atraso para **consultas que refletem a realidade** corrente do mercado e **transparência do fluxo de informações** captadas nos canais de distribuição.

O Censor destina-se a:

1. **trade-marketing**
2. **gerência de negócios**
3. **administração de vendas**
4. **inteligência de mercado**
5. **planejamento de demanda**
6. **sales & operations planing**

Censor - reinventando a sua Empresa para o sucesso no mundo On-Demand!