

Planos de soluções emergenciais

Postos de Combustíveis e
Conveniências pós COVID 19
2020



CONTENÇÃO DE DESPESAS OPERACIONAIS

- Fazer orçamento base zero, considerando o mínimo de despesas operacionais em função da queda de vendas, ficando de olho na margem x volume (receita) versus custo operacional
- Verificar novamente o horário de funcionamento dos postos urbanos e de rodovias com alternativas de diminuição da escala e contenção de despesas.

*Nós estamos aqui para fazer parte
do seu time*

*Você precisa ter clareza na gestão do seu Posto e ter uma
estrutura financeira que proteja o seu capital e o seu
patrimônio.*



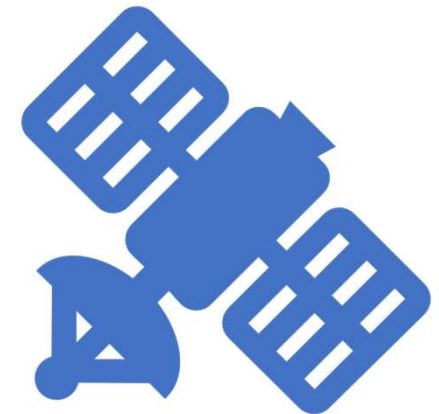
Revisão de escala

- Sugerimos obedecer nova escala de 12 x 36, com contingente ainda reduzido pela falta eminente de consumo nas bombas.
- Talvez 1 ou 2 frentistas no período sejam suficientes dependendo da queda de vendas.
- Os frentistas trabalham as 12h um dia sim e outro não. Portanto precisaríamos de 4 ou 5 apenas para completar o ciclo de horário.



Ligue seu radar de ações

- Contingenciar o efetivo, eliminando contratos de trabalho e períodos de experiências.
- Alternar a escala de 12 x 36 dando oportunidade a todos de trabalharem, resguardando o emprego.
- Dar licença remunerada de 15 dias a princípio aos funcionários de grupo de risco, com mais de 60 anos, cardíacos, diabéticos, asmáticos, com problemas respiratórios comprovados ou em estado febril.
- Na gestão de passivos trabalhistas, seguir as determinações legais em cada caso, promovendo acordos devidamente assinados pelas partes.



Faturamento x receitas de vendas

Verificar curva ABC de produtos nas conveniências dando peso aos produtos de giro que se possa levar para casa, aumentando mix de produtos como kits, PET de 2 litros, cervejas em packs fechados, embalagens para viagem de fast food, e combos.





Alternativas x inovações

- Disponibilizar novos produtos alternativos de consumo doméstico, incentivando as atendentes à ofertarem produtos para melhorar o ticket médio da compra por cliente.
- Corrigir margens dos produtos adequando aos custos x expectativas de faturamento.
- Investir em delivery e divulgação em WhatsApp e Instagram.
- Ficar atento à precificação da concorrência e preços de custos da sua distribuidora, possibilitando continuar no jogo, diariamente.



De olho no lance



- Desligar geladeiras inoperantes e se livrar de produtos de baixo giro, reduzir uso de ar condicionado.
- Não fazer manutenções preventivas, dando ênfase somente à corretivas que possam prejudicar a operação, como manutenção de equipamentos, reposições de EPIs e outros.
- Breçar quaisquer investimentos em imagem ou instalações prediais, protegendo o caixa da empresa.

Seu dinheiro

- Fazer leitura e controle de inventário diariamente dos principais itens como cigarros, bebidas e salgados, além de verificar o controle dos combustíveis e saldo do LMC.
- Reduzir drasticamente retiradas de sócios, resguardando o resultado da DRE.
- Possibilitar negociação com credores recorrentes como bancos, aluguéis, financiamentos de veículos, equipamentos e outros.
- Diminuir necessidade de caixa com reposição de estoques apenas em função das vendas. (just in time)



Quanto custa sua operação?

Como diminuir seus custos e aumentar a margem?

Não perca seu tempo vendo se o caixa bateu enquanto o resultado engole você no final do mês.

Fale conosco!



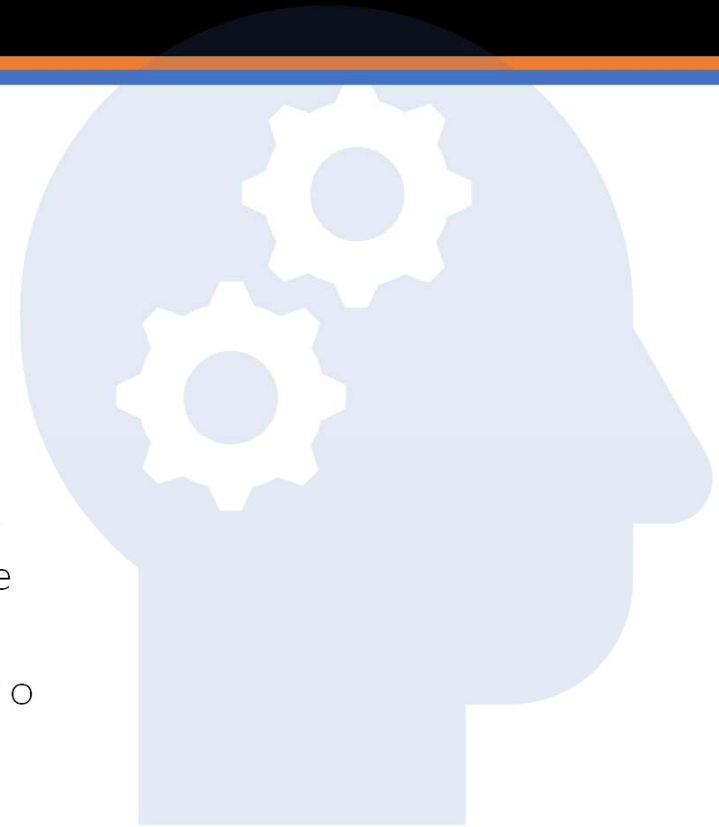


Automatize sua gestão

Volume não significa lucro, saiba como transformar seus indicadores em planos de ação de melhoria de resultados.

Chega de perder tempo sem saber como melhorar o resultado do seu negócio.

Tenha tudo on line, no seu lap top, computador, tablet ou celular



Veja a sua necessidade de caixa

- Na gestão de passivos financeiros, debruçar-se no estudo do fluxo de caixa e orçamentos, mitigando futuras necessidades programadas de falta de caixa.
- A sua necessidade líquida de capital de giro é a diferença entre seus recebíveis menos suas contas a pagar. O saldo é justamente a sua necessidade líquida que compõe os seus estoques e saldos em caixa e bancos.





Economize seu combustível e seu dinheiro agora

Com baixa nas vendas, seus recebíveis com a venda anterior em alta, retornam ao caixa dando falsa impressão de resultados.

O contrário deve acontecer quando voltarem as vendas normais, pedindo caixa.

Demonstração do Resultado do Exercício DRE

Fique de olho no resultado da DRE sempre, analisando constantemente os pontos em que podem ser alterados para melhor com suas ações.

Se você não consegue fazer, analisar ou entender, procure ajuda.

Seguiremos orientando sobre planos de ações estratégicas de defesa de ameaças corporativas.



Análise de indicadores e estratégias para Postos



Profissionalização Gestão e Automação para Postos



PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO COM
ANÁLISE DE CENÁRIOS



PLANOS DE AÇÃO DE
CORREÇÃO DE ROTA



MAPEAMENTO DE
PROCESSOS E
TREINAMENTOS



AUTOMAÇÃO COM
INSTALAÇÃO DE ERP



CONSUMO E ANÁLISE DE
DADOS E RESULTADOS



CAPACITAÇÃO
GERENCIAL COM
TREINAMENTOS



MANUALIZAÇÃO DE
OPERAÇÕES,
MARKETING E POLÍTICAS
INTEGRADAS.



INTEGRAÇÃO CONTÁBIL
E PLANEJAMENTO
TRIBUTÁRIO

Etapas estratégicas



DIAGNÓSTICO



PROPOSTAS



PLANEJAMENTO



EXECUÇÃO



Entre em contato e
podemos trabalhar
juntos, somando
nossas experiências

Carlos Giordano

Atendimento também por:

WhatsApp 19-98174-9494

Skype: carlosgiordano

E-mail: carlos.giordano@consigliobr.com

www.consigliobr.com