

# INDICADORES ATENDIMENTO



# INDICADORES DO PERÍODO

## Tópicos a serem abordados

OTIF

FILL RATE

DEVOLUÇÃO

QUALIDADE ENTREGA

MOTIVOS

PLANO DE AÇÃO

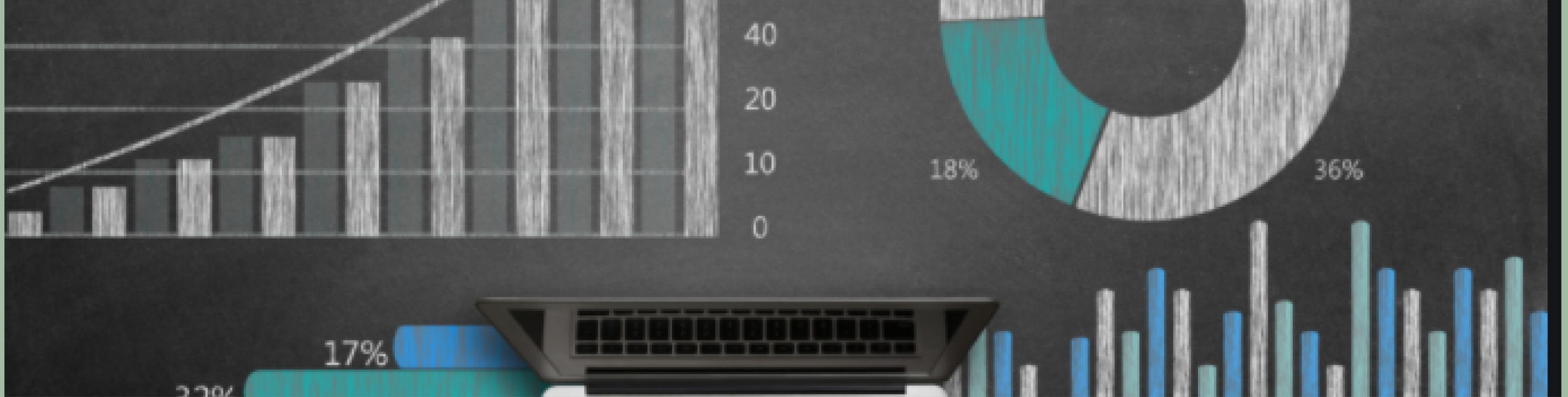


“

**ESPECIALMENTE NA ERA  
DIGITAL, AS PESSOAS QUEREM  
TUDO IMEDIATAMENTE.**

- MARK WAID



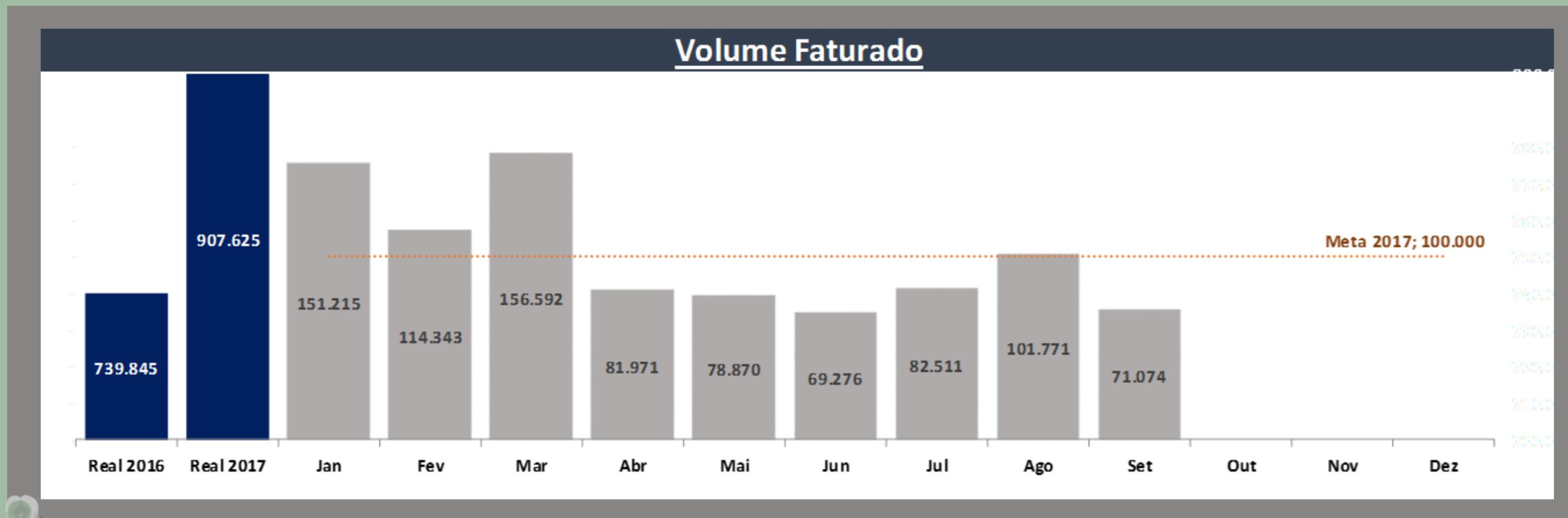


# INDICES

## Introdução

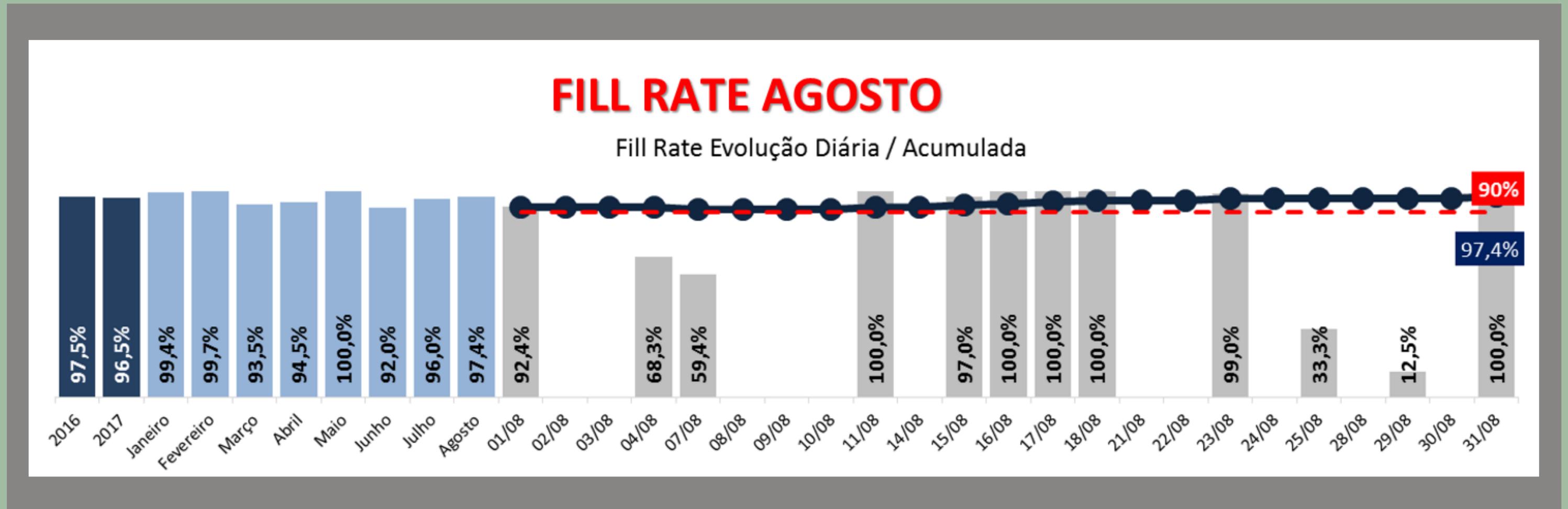
Apresentações dos indicadores do período desde a última visita e controle.

# Controle de Faturamento Mensal



\* Perda de faturamento entre o mês Abril e Julho em Volume de 87.3 Quilos. Sendo 10% de perda do volume que teria que ser faturado no período

# Fill Rate / Mês anterior



\* Perda de faturamento entre o mês Abril e Julho em Volume de 87.3 Quilos. Sendo 10% de perda do volume que teria que ser faturado no período

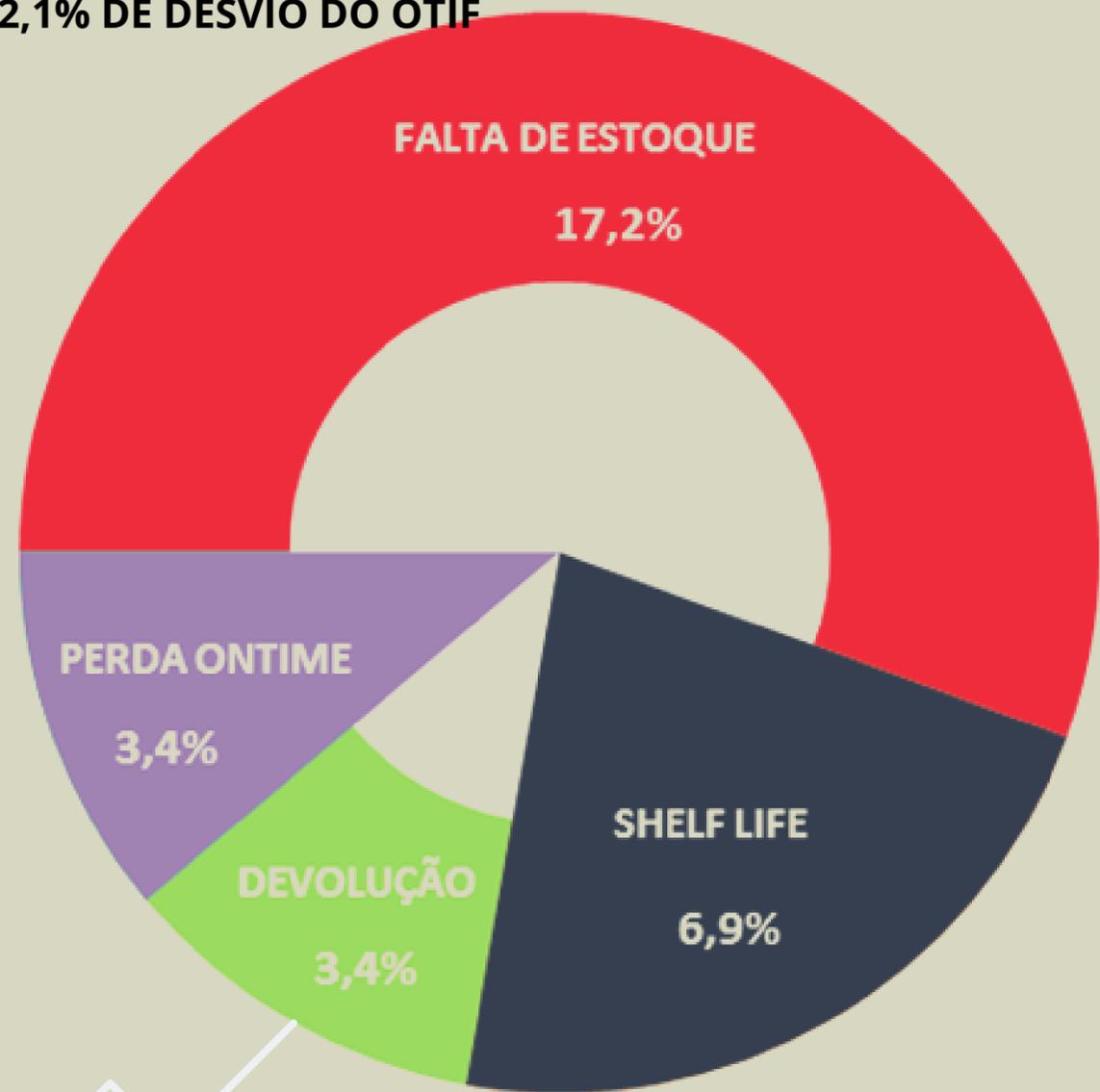
## Maior Ofensor Falta de Estoque.

Curva	Item	Contratado	Perda	Fill Rate
A	726958 - SALSICHA RESFRIADA SEAR	3.612	2.028	
C	678287 - HOT HIT PICANHA SEA	1.227	292	
C	678309 - HOT HIT CHEDDAR SEA	248	248	
C	555657 - SALAME TP ITALIANO FAT 5	180	180	
C	573388 - PATE PRESUNTO SEARA	429	138	
C	8338 - PEITO FGO DEFUMADO SEAR	1.607	70	
B	5223 - LINGUICA FININHA DEF SEAR	600	60	
SEM COTA	727636 - HAMB ANGUS SEARA GOUI	533	53	
SEM COTA	927236 - NHOQUE RECHEADO C/REI	50	50	
SEM COTA	975320 - FILE PEITO TEMP ASS CG M	27	27	
<b>TOTAL</b>		<b>8.512</b>	<b>3.147</b>	

- Itens sem Cota: O abastecimento é sobre demanda e a área de vendas responsável por cada seguimento foi acionada para ajustar as cotas e solicitar as demandas.
- Itens do segmento Hot Hit está com venda acelerada.
- Salame esta com venda acelerada e a demanda é dedicada definida pela área de vendas.
- Restante dos SKUs estão com o abastecimento normalizado.



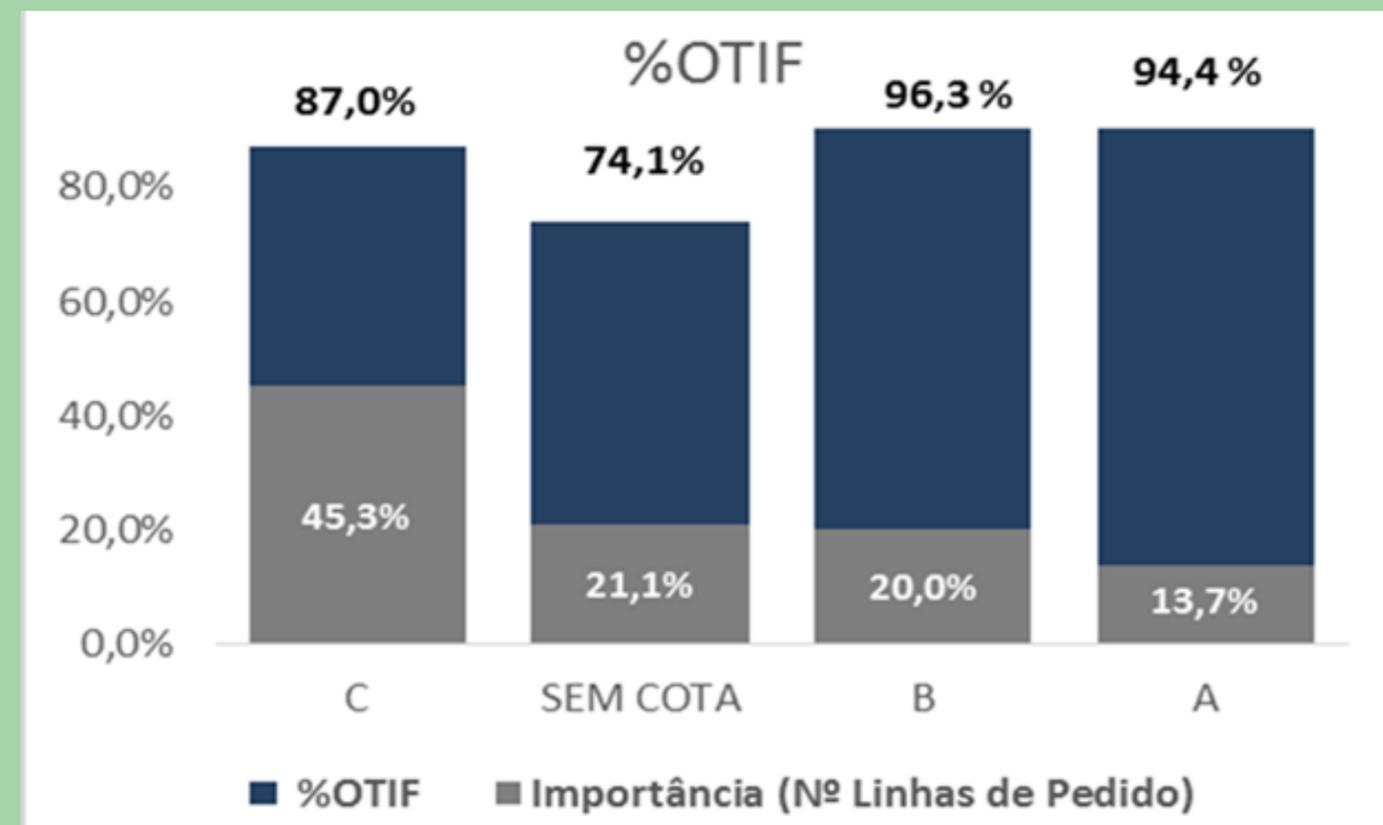
### 32,1% DE DESVIO DO OTIF



\*Motivo devolução e peso variável

# MOTIVOS

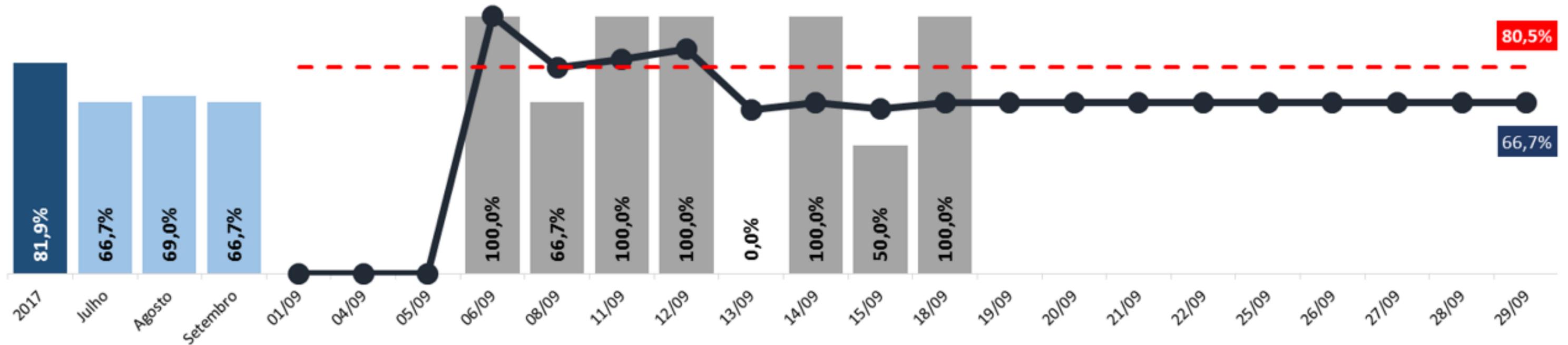
Curva	Item	Qt Ped.	Perda In Fu
SEM COTA	975320 - FILE PEITO TEMP ASS CG MICR	2	2
C	555657 - SALAME TP ITALIANO FAT SEARA	1	1
SEM COTA	975303 - SBCX TEMP ASS CG MICROONDAS	2	1
C	573388 - PATE PRESUNTO SEARA	3	1
C	678309 - HOT HIT CHEDDAR SEA	1	1
SEM COTA	927236 - NHOQUE RECHEADO C/REQUEIJAO	1	1
A	726958 - SALSICHA RESFRIADA SEARA	2	1
B	70599 - LASANHA DE FRANGO SEA	1	
B	5223 - LINGUICA FININHA DEF SEARA	1	
B	326046 - PIZZA DE CALABRESA	2	
<b>TOTAL</b>		<b>16</b>	<b>8</b>



# OTIF Dia/ Mês vigente

## OTIF SETEMBRO

Otif Evolução Diária / Acumulada

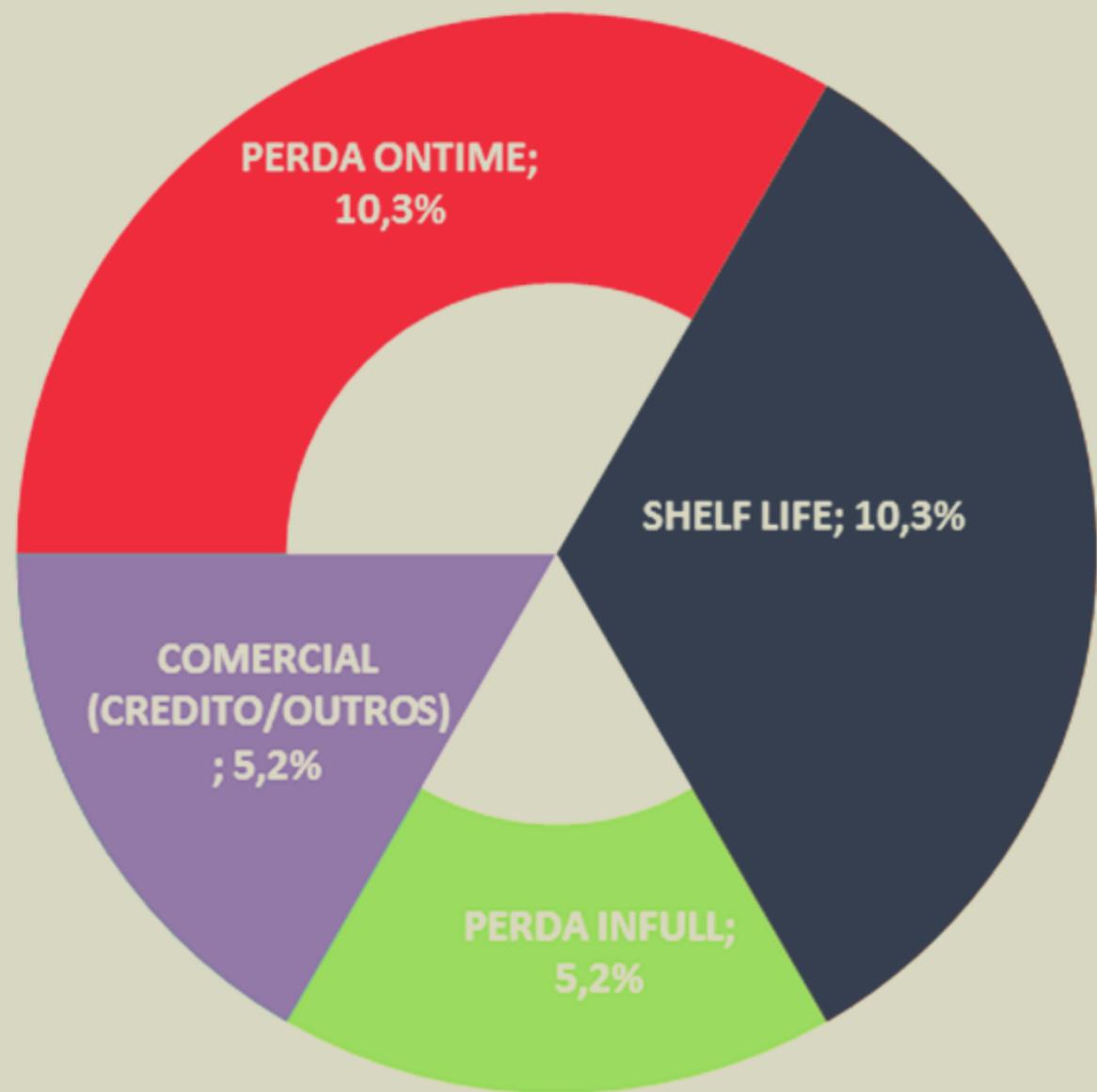


08/09/2017	
COMERCIAL (CREDITO/OUTROS)	
975320	FILE PEITO TEMP ASS CG MICR
13/09/2017	06/01/1900
SHELF LIFE	
72400	PEITO DE PERU DEFUMADO
3522	RABO S/SUAN SUINO SG
573396	PATE FRANGO SEARA

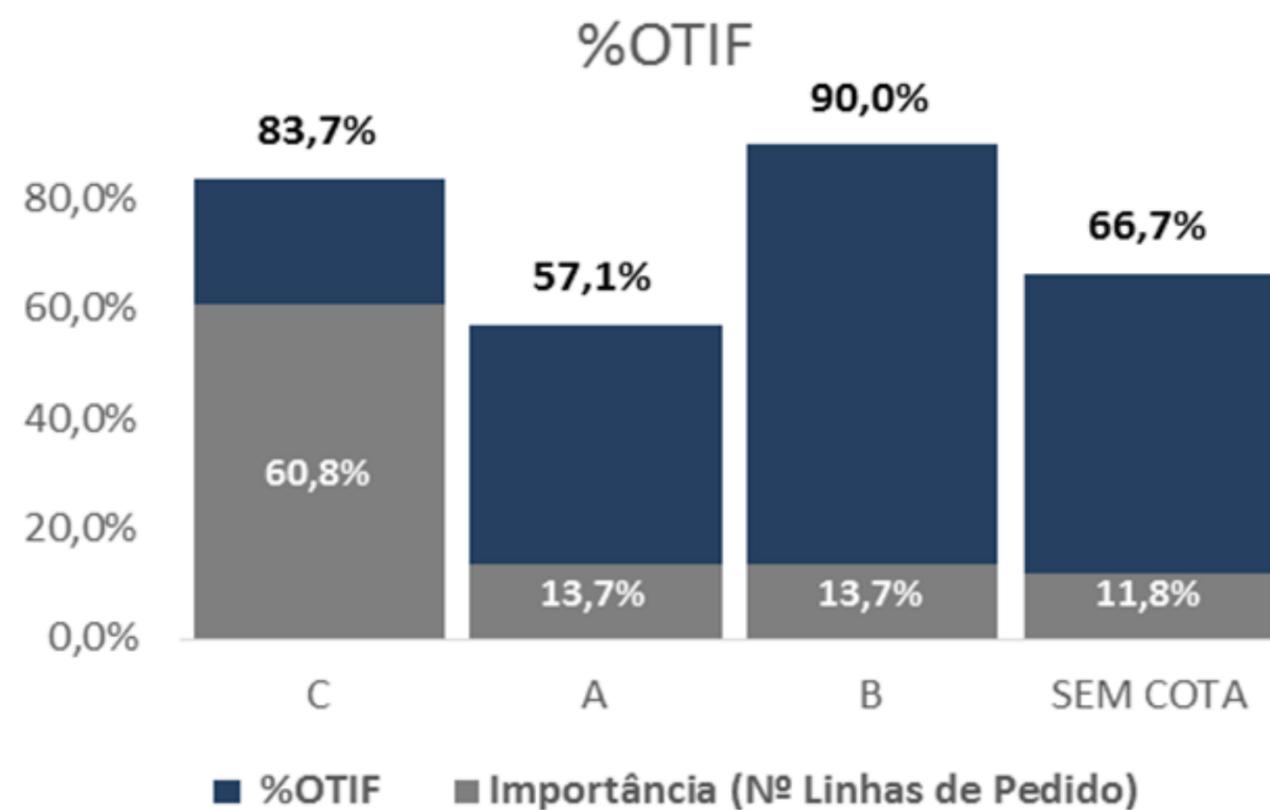
**OFENCORES**



13/09/2017		06/01/1900	
PERDA ONTIME			
861372		MORTADELA CONF GR 14KG	
5223		LINGUICA FININHA DEF SEARA	
727180		LINGUICA TOSCANA SEARA 700G	
9318		PAIO SEARA	
6220		LOMBO TIPO CANADENSE DEF	
5550		MORTADELA DEFUMADA SEARA	
727202		LINGUICA FRANGO SEARA 700G	
9865		LINGUICA CALABRESA 400G 2PC	
15/09/2017			
PERDA INFULL			
326062		PIZZA MUSSARELA	



Curva	Item	Qt Ped.	Perda In Full
C	3522 - RABO S/SUAN SUINO SG	1	1
A	72400 - PEITO DE PERU DEFUMADC	1	1
SEMCOTA	573396 - PATE FRANGO SEARA	1	1
C	9865 - LINGUICA CALABRESA 400G :	2	
C	70602 - LASANHA DE CALABRESA SE	2	
C	326259 - PIZZA DE QUATRO QUEIJC	2	
B	326046 - PIZZA DE CALABRESA	2	
C	727202 - LINGUICA FRANGO SEARA	1	
B	500114 - TEKITOS PAS	1	
C	9318 - PAIO SEARA	1	
<b>TOTAL</b>		<b>14</b>	<b>3</b>

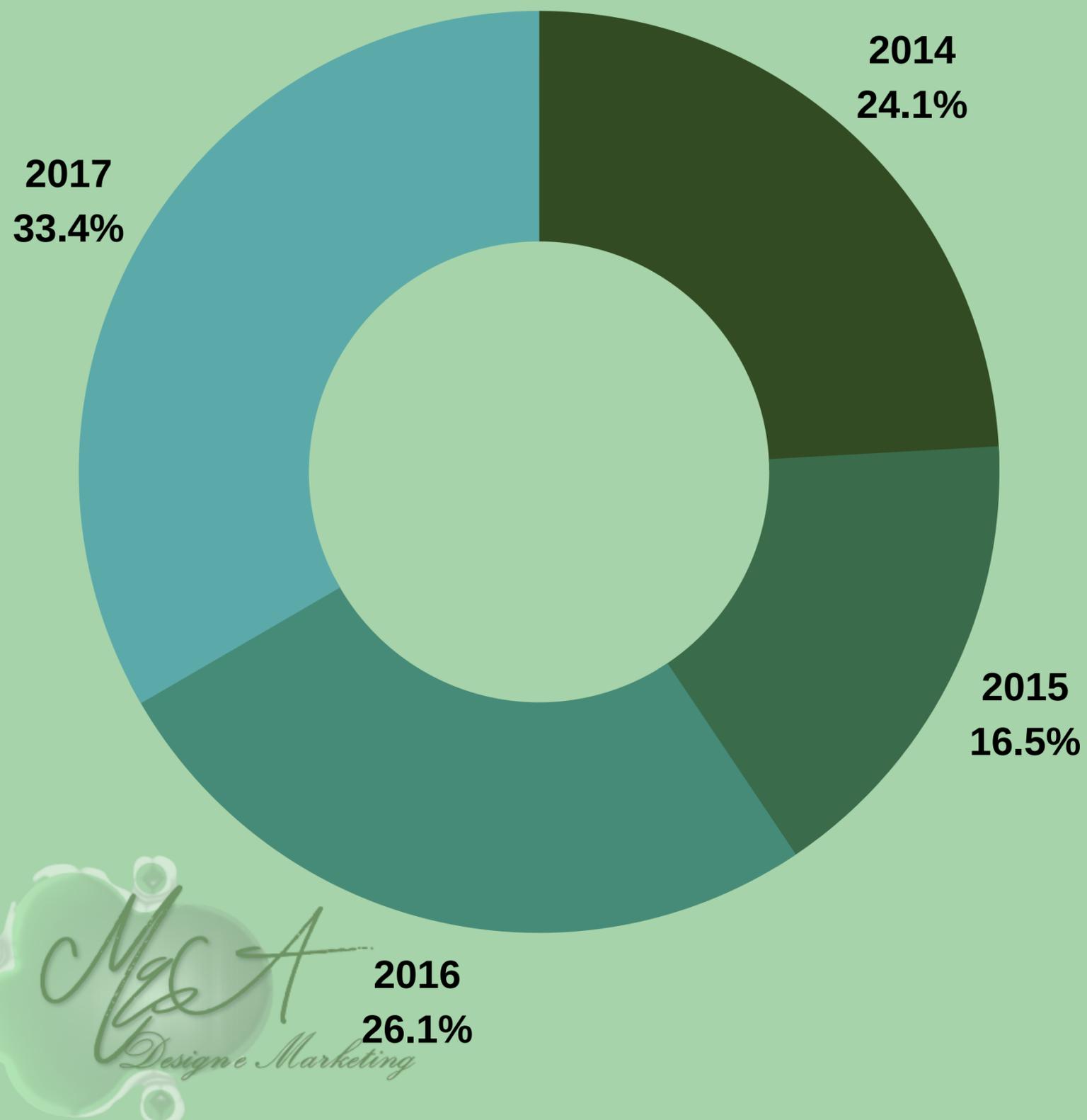


# Aumento anual de Volume de Vendas

## Porcentagem aumento anual

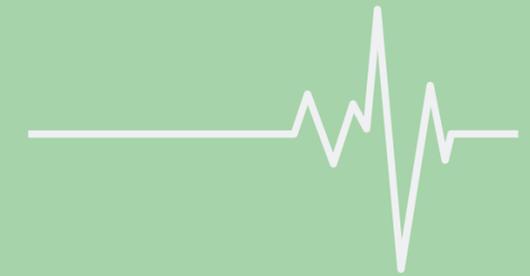
Com a melhora no atendimento e nas entregas houve, um aumento acumulado de 9,3% de faturamento em três anos.

Considerando o volume a empresa acumulou no período um aumento de o faturamento 167,94 tons no ano de 2017 em relação ao ano de 2016 no cliente.



---

# Plano de Ação



## Duas ações emergenciais

- SKUS com problemas de abastecimento e shelf.

Ação:

1-Controle de Abastecimento do MIX do cliente com um painel diário de todas os Skus .

2- Controle de Itens com venda acelera e aumento de demanda de abastecimento no período de ações de vendas .

3-Aumento do faturamento em 40% das cargas fechadas por venda direta.

- Problemas de atraso nas agendas.

Ação:

1-Prioridade no carregamento do cliente

2- Agenda D+2 da data do pedido.

