



TÉCNICO EM
VENDAS



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



Logística e Canais de Distribuição

PROFESSOR: EDER FABENI
CONTEÚDO: LOGÍSTICA E
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO
DATA: 21/02/2018

LOGÍSTICA E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Prof. Msc. EDER FABENI

LOGÍSTICA E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

01 - Introdução a Logística

A logística é a área de gestão responsável por fornecer recursos, equipamentos e informações para a execução de todas as atividades de uma empresa. Possui uma visão organizacional, gerenciando desde a compra e entrada de materiais, o planejamento de produção, o armazenamento, o transporte e a distribuição dos produtos, monitorando as operações e gerenciando informações.



LOGÍSTICA E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

A logística busca auxiliar os processos produtivos por meio de suas principais atividades, buscando sempre sua otimização para atender a demanda com eficiência.

O principal objetivo da logística de distribuição é levar o produto certo, na quantidade certa, na hora certa, no lugar certo, evitando, ao máximo, qualquer desperdício.

Estudo CASO

- QUIZ
- Qual o IMPACTO da TECNOLOGIA na LOGÍSTICA?
- O que MODIFICOU na gestão de Logística?



VÍDEO

Logística e Distribuição

Principais atividades da logística:

- Gerenciar os estoques
- Processamento de pedidos
- Transportes
- Armazenagem
- Manuseio de materiais
- Embalagem
- Compras

02 - Centros de Distribuição (CD)



Centros de distribuição são unidades que as empresas constroem para armazenar seus produtos e revendê-los para outros clientes, ou despachá-los para suas filiais.

Os CDs são construídos para que as empresas tenham uma distribuição com mais eficiência, podendo atender aos clientes de maneira mais rápida.

Vantagens:

- Redução de custos, uma vez que nos CDs encontram mais de uma empresa, assim sendo os gastos do CDs são divididos com todas as empresas que ali se encontram.
- Os CDs também tem a flexibilidade de atender aqueles clientes que precisam de produtos que são perecíveis (como alimentos), ou que tem curto período de comercialização (como jornais). Realizando o Crossdocking os CDs suprem esta necessidade dos consumidores. Esta flexibilidade se dá por conta da alta rotatividade dos produtos nos CDs.
- Melhora o tempo de entrega dos produtos.
- Reduz custos de transporte e de armazenagem
- Disponibiliza maior espaço físico nas lojas, uma vez que os estoques são centralizados.

Funções básicas de um Centro de Distribuição

- * Recebimento
- * Movimentação
- * Armazenagem
- * Separação de pedidos
- * Expedição

03 - Recebimento

Nos centros de distribuição cada caminhão possui uma doca, que é como uma plataforma de ônibus. No momento do recebimento os caminhões encostam-se a estas docas e, em alguns casos, há necessidade de nivelamento do caminhão para evitar acidentes, porém não são todos os centros de distribuição que possuem este mecanismo de nivelamento.

Após encostar o caminhão e o nivelar, executam as fases do recebimento, conforme descrito a seguir:



Recebimento e distribuição

- **Entrada de Materiais:** é o início do recebimento, onde os transportadores são recebidos com as cargas, fazem a regularização necessária para liberar a carga, e também os devidos lançamentos das Notas fiscais.
- **Conferência Quantitativa:** a quantidade de material discriminada em Nota Fiscal deve ser igual à quantidade de material recebida, ou seja, nessa etapa é realizada a contagem dos materiais.
- **Conferência Qualitativa:** é necessário que se verifique a qualidade do material está dentro do padrão exigido. Cada empresa determina a quantidade que deve ser analisada.
- **Regularização:** esse é o final do processo de recebimento, aqui as documentações necessárias são finalizadas e feitas em suas respectivas conformidades. Nessa etapa é onde liberam o pagamento ao fornecedor, caso esteja tudo correto.

04 - Movimentação

É feita após o recebimento. Inicia-se desde o momento de descarregamento do caminhão..

No centro de distribuição existem dois tipos de movimentação: a transferência e a separação.

Transferência: é a movimentação dos produtos do local do recebimento para o local onde ficará estocado.

Separação: é retirar os materiais do estoque e levá-los para consolidação dos pedidos.

A movimentação geralmente é feita com força braçal e também com utilização de equipamentos, como empilhadeiras.



A movimentação bem feita e organizada colabora na agilidade dos processos. Por exemplo, a definição de rotas, se você for buscar qualquer material, você deve percorrer um caminho preestabelecido.

Estas rotas devem ser definidas da melhor maneira possível, sendo favorável aos funcionários e também ao centro da distribuição.

05 - Armazenagem



Armazenagem nos centros de distribuição é aguarda temporária dos produtos para, posteriormente, serem vendidos.

A armazenagem deve ser feita de maneira padronizada, para que qualquer um que for armazenar armazene os produtos no mesmo lugar. Evitando também a procura pelo material, pois toda vez que se for buscá-lo, ele estará no mesmo lugar.

Nos CDs a armazenagem é feita usando o porta-pallets e outros dispositivos de auxílio na armazenagem. Entre os pallets há um corredor que dá acesso às mercadorias, para facilitar a movimentação nos centros de distribuição eles sinalizam o corredor.

Após o recebimento nos centros de distribuição os materiais são movimentados para armazenagem.

Estoque: engloba todos os bens armazenados para atender as imprevisíveis demandas do mercado. A qualidade de materiais a se manter em estoque é um ponto muito importante a se considerar, pois estoques geram custos, o que não é interessante para nenhuma empresa.

Os estoques devem manter um equilíbrio entre a demanda e a oferta. Pois se houver muitos materiais estocados o custo se torna elevado, se houver poucos materiais não conseguimos atender a demanda e suprir a necessidade dos consumidores.

Um bom gerenciamento de estoque é vital para qualquer empresa, pois ele permite a redução de custo, o que é um diferencial perante os concorrentes que não executam esse gerenciamento.

06 - Estudo de Caso – I

Estudo de caso são situações – problemas das empresas, que usamos para aplicar nossos conhecimentos analisando uma situação real.

Geralmente estas situações - problemas são mal – estruturadas, ou seja, não estão explícitas no contexto apresentado. Esse tipo de exercício, além de nos ajudar a relacionar a teoria com a realidade, nos ajuda a desenvolver a nossa capacidade de identificar e resolver problemas.

ATIVIDADE EM SALA

Exemplos para Canais de MARKEING?

Pergunta:

Quantas PESSOAS estão envolvidas?



VÍDEO

Canais de Distribuição de MARKETING

Exercícios

1. Leia o texto abaixo

Peixe Fresco

Os japoneses adoram peixe fresco. Porém, as águas perto do Japão não produzem muitos peixes há décadas. Assim, para alimentar a sua população, os japoneses aumentaram o tamanho dos navios pesqueiros e começaram a pescar mais longe do que nunca. Quanto mais longe os pescadores iam, mais tempo gastavam para o peixe chegar. Se a viagem de volta levasse mais do que alguns dias, o peixe já não era mais fresco. E os japoneses não gostavam do gosto daqueles peixes que já não eram mais frescos.

Para resolver este problema, as empresas de pesca instalaram congeladores em seus barcos. Eles pescavam e congelavam os peixes em alto-mar. Os congeladores permitiram que os pesqueiros fossem mais longe e ficassem em alto mar por muito mais tempo.

Entretanto, os japoneses conseguiram notar a diferença entre peixe fresco e peixe congelado, e, é claro, eles não gostavam do peixe congelado. Consequentemente não havia venda desses peixes porque os japoneses não queriam se alimentar com peixes congelados, com isso o preço do peixe acabou caindo muito.

Então as empresas de pesca instalaram tanques de peixe nos navios pesqueiros. Eles podiam pescar e enfiar esses peixes nos tanques, como sardinhas. Depois de certo tempo, os peixes paravam de se debater e não se moviam mais. Eles chegavam abatidos, porém vivos.

Os japoneses ainda podia notar a diferença no sabor. Por não se mexerem por dias, os peixes perdiam o gosto e o frescor. Os japoneses preferiam o gosto de peixe fresco e não o gosto de peixe apático.

Então, como os japoneses resolveram este problema? Como eles conseguiram trazer ao Japão peixes com gosto de fresco.

Se você estivesse dando consultoria para essa empresa de pesca o que você recomendaria?

07 - Separação de Pedidos

Separar pedidos é seguir um pedido de algum cliente e buscar os produtos no armazém para serem entregues.

Esta é a etapa realizada assim que se recebem os pedidos dos clientes.



Nesse momento as empresas que tiverem uma estratégica organização nos estoques não sairão na frente, pois quanto mais fácil for à localização dos materiais, mais rápido será o processo e, conseqüentemente, a entrega.

Este é o momento em que devemos dar baixa nos estoques dos materiais que estão sendo separados para entrega, quanto mais informatizado for sistema de controle, mais rápido será o processo.

Há empresas que contam com sistemas completamente informatizados de separação de pedidos.

Vejamos um exemplo:

A Natura tem a separação dos pedidos feita por máquinas. Ao final da separação de cada pedido emite uma etiqueta com o nome da revendedora e a lista dos produtos solicitados, para posteriormente serem conferidos, se o sistema identificar algum erro, esse pedido é enviado para uma área onde será feita a conferência manual.

A separação de pedidos também pode ter seu tempo reduzido se for estabelecido rotas, e maneira logicas de armazenagem, por exemplo, se o produto A sempre é vendido junto com o produto B, não podemos ter o produto A na primeira prateleira e o B na última.

08 - Expedição

Expedição é o momento em que a distribuição dos materiais será feita. É o momento da entrega. Este é o momento em que os caminhões são carregados.

Nesta etapa realizam-se as seguintes atividades:

- **Conferência do Pedido:** é preciso muita atenção nesta fase para realizar uma eficiente conferência, uma vez que se a entrega for feita com produto errado a empresa terá os gastos com uma nova entrega, que não será paga pelo cliente.
- **Preparação dos Documentos de Expedição:** devem-se preparar os documentos necessários para liberação da carga. Os documentos mais comuns são as Notas Fiscais e o Conhecimento de Transporte Rodoviário de Cargas (CTRC). Se a Nota Fiscal não for emitida corretamente, por exemplo, a empresa pode enfrentar problemas com o Fisco além das divergências de estoque.
- **Pesagem da Carga para Determinação do Custo de Transporte:** essa etapa é simples, porém não menos importante. A carga deve ser pesada em uma balança aferida, para que não haja cobrança incorreta ao consumidor.



A expedição é a fase final, portanto qualquer erro é prejudicial à imagem da Empresa, uma vez que os impactos serão sentidos diretamente pelos consumidores.

É preciso muitos cuidados nesta fase, lembrando que estamos lidando com os produtos de maior valor na empresa, que não são, simplesmente, os produtos finais, e sim os produtos vendidos. A expedição nem sempre é eficaz, pois enfrenta problemas de atrasos de caminhões, danificações nos produtos que já estão prontos para expedição, pedidos com quantidades incorretas e outros.