




Rumo ao Sucesso Financeiro:
Guia Definitivo para
Revendedoras Mondelle Brasil.





O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO COMEÇA COM UM BOM CONTROLE FINANCEIRO.

O sucesso das suas vendas como revendedora Mondelle Brasil depende de como você gerencia suas finanças. Ter um controle financeiro adequado não é apenas útil, é crucial. Mas fique tranquila, você não está sozinha. Neste guia, vamos explorar como a organização financeira pode ser a chave para o sucesso contínuo das suas vendas.

Afinal, se você deseja que a sua jornada empreendedora Mondelle Brasil seja duradoura e próspera, precisa ter uma base sólida de organização financeira. A gestão eficiente do dinheiro não só ajuda a manter a estabilidade, mas também impulsiona o crescimento.

Vamos aprender como isso é possível?

Vem com a gente!

1

PLANILHA DE CONTROLE FINANCEIRO, POR QUE É IMPORTANTE?

Uma planilha de controle financeiro é a ferramenta que permite que uma revendedora Mondelle Brasil acompanhe todas as entradas e saídas de dinheiro de seu negócio. Ela ajuda a manter registros organizados, permitindo uma visão clara das finanças. Isso é essencial para tomar decisões informadas, evitar gastos desnecessários, otimizar lucros e, em última análise, alcançar o sucesso como empreendedora. Com uma planilha de controle financeiro, você tem o poder de moldar seus resultados, controlar seu próprio destino financeiro e garantir que cada centavo trabalhe a seu favor.

Veja abaixo alguns modelos de planilha para controle de vendas, despesas, lucros e algumas outras planilhas importantes para você aplicar no seu negócio hoje mesmo!





PLANILHA DE CONTROLE FINANCEIRO

Revendedora Mondelle Brasil, encontramos uma planilha de controle financeiro empresarial totalmente grátis para você baixar e começar a usar. No link abaixo tem tudo o que você precisa saber e como usá-la de forma correta:

[Clique aqui](#)

Conheça as principais funções de uma planilha de controle financeiro:

- Cadastrar as receitas e despesas da empresa;
- Cadastrar as datas, os valores e as categorias de tudo que entra e sai;
- Ter uma visão das categorias que mais geraram despesas no mês;
- Ter uma visão das principais fontes de receita;
- Ter o saldo atual após os lançamentos.



PLANILHA QUE FOCA NO CONTROLE DE VENDAS

Para ficar mais fácil, você pode assistir o passo a passo de como baixar e utilizar a planilha grátis de controle de vendas do eGestor:

[Clique aqui](#)

Com ela, você pode controlar suas vendas de produtos e serviços de um jeito dinâmico, para deixar de perder tempo e dinheiro por falta de organização.



PLANILHA PARA CONTROLE DE DESPESAS

Parece complicado criar uma planilha de gastos, não é mesmo? Calma! Separamos um tutorial com uma dica super simples e prática para você criar sua própria planilha. Basta acessar o link abaixo:

[Clique aqui](#)

➔ **PLANILHA PARA CONTROLE DE LUCRO**

Neste vídeo, você vai aprender o passo a passo de como montar uma tabela de vendas e lucro no Excel.

[Clique aqui](#)

➔ **COMO CALCULAR SUA MARGEM DE LUCRO**

Para deixar o aprendizado mais dinâmico, separamos um vídeo que vai facilitar na hora de colocar a mão na massa:

[Clique aqui](#)

Aqui você vai aprender a calcular a margem de lucro unitária e total dos seus produtos da maneira correta.

➔ **EXISTE UMA FORMA DE CRIAR UM FLUXO DE CAIXA SIMPLES?**

Claro que é possível! Dá uma olhadinha em como o Paulo Mattos, Master Business Coach, ensina o quanto é fácil criar um fluxo de caixa do ZERO.

[Clique aqui](#)

O Fluxo de Caixa é a ferramenta de Gestão Financeira mais crucial para o seu negócio e até mesmo para sua vida pessoal, pois possibilita identificar com clareza para onde seus recursos financeiros estão sendo direcionados.



2

DICAS PARA PREENCHIMENTO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.

DICA 1: Registre todas as vendas e despesas regularmente:

Estabeleça uma rotina para registrar todas as vendas assim que ocorrerem. Isso inclui vendas diretas, vendas pelo WhatsApp ou qualquer outra forma de transação. Use um caderno ou um aplicativo de celular para anotar os valores e as datas das transações. Manter um registro atualizado é essencial para ter uma visão clara das suas finanças.

Categorize suas despesas, como compras de estoque, despesas operacionais.

Crie categorias claras para suas despesas, como compras de estoque, aluguel de ponto ou transporte, marketing etc. Cada despesa deve se encaixar em uma categoria específica. Isso facilita a análise das áreas em que você está gastando mais e onde pode ser possível economizar. Considere usar sempre uma planilha, como o Microsoft Excel ou o Google Sheets, para organizar suas categorias.



DICA 2: Monitore sua margem de lucro.

Sua margem de lucro é uma medida crítica para o sucesso do seu negócio. Para calcular sua margem de lucro, subtraia todas as despesas do valor total das vendas e divida o resultado pelo valor total das vendas. Isso lhe dará uma porcentagem que indica quanto você está realmente lucrando. Mantenha a atenção nesta métrica e procure maneiras de aumentar sua margem de lucro, de que forma negociar melhores preços de fornecedores ou otimizar suas operações.

DICA 3: Acompanhe tendências ao longo do tempo para tomar decisões informadas:

Registre os dados de suas vendas e despesas ao longo do tempo. Isso lhe permitirá identificar tendências sazonais, como períodos de alta e baixa demanda. Com base nessas tendências, você pode planejar estrategicamente suas compras de estoque e promoções. Além disso, revise seus registros regularmente para identificar áreas que precisam de ajustes e melhorias.



3

COMO CRIAR UM ORÇAMENTO REALISTA PARA O SEU NEGÓCIO?

Siga estas etapas:

> Estabeleça metas de vendas mensais

Defina metas de vendas realistas, levando em consideração sazonalidades e tendências do mercado. Para ajudar nesse processo, considere assistir a vídeos no YouTube com dicas sobre como estabelecer metas de vendas eficazes.

Aqui vai um vídeo com técnicas para você bater sempre suas metas:

[Clique aqui](#)

> Liste todas as despesas mensais

Como falamos anteriormente, aqui vamos apenas reforçar para você registrar todas as despesas mensais, incluindo custos de estoque, despesas operacionais, aluguel do ponto (se for necessário), marketing, entre outros. Uma planilha de despesas detalhada pode ser uma ferramenta valiosa.



No tópico anterior colocamos tutoriais sobre como criar uma planilha de despesas eficaz.

> **Reserve uma parte dos lucros como poupança:**

Planeje reservar uma porcentagem dos seus lucros como uma espécie de fundo de reserva. Isso ajudará a enfrentar imprevistos e garantir a estabilidade financeira do seu negócio.

Olha essas 5 dicas de como criar um fundo de emergência:

[Clique aqui](#)

Estratégias para economizar em compras e despesas operacionais.

Economizar é fundamental para maximizar os lucros. Por isso, listamos algumas estratégias específicas:

> Compre em atacado para obter descontos

Além de garantir um estoque de peças Mondelle Brasil, comprar em grandes quantidades pode resultar em descontos significativos.

> Aproveite promoções sazonais para comprar estoque

Esteja atenta às promoções sazonais, como troca de coleção ou estoque de final de temporada. Uma dica: siga nossas redes sociais para ficar sempre por dentro de tudo! Essas oportunidades podem permitir que você compre produtos a preços mais baixos.

> **Analise suas despesas operacionais e identifique áreas para economia**

Revise regularmente suas despesas operacionais e identifique áreas onde é possível economizar. Isso pode incluir redução de custos em despesas de marketing, transporte ou embalagem. Veja esse vídeo que aborda estratégias para redução de custos operacionais. Ele pode ser uma fonte valiosa de insights:

Clique aqui

Ao aplicar essas estratégias de orçamento e economia de forma eficaz, você estará bem encaminhada para otimizar as finanças da sua revenda Mondelle Brasil, aumentar os lucros e alcançar o sucesso desejado.



4

GESTÃO DE ESTOQUE E PRECIFICAÇÃO

Como otimizar o estoque para evitar excessos ou escassez?

Vamos abordar esse assunto, trazendo tin-tin por tin-tin para facilitar sua jornada empreendedora na Mondelle Brasil!

Garantir uma gestão eficiente do estoque é crucial para o sucesso da sua revenda Mondelle Brasil. Evitar excessos ou escassez de produtos é fundamental.

Aqui estão estratégias e dicas valiosas para você olhar sempre que precisar para não desfocar dos seus objetivos!



> **Faça análise de demanda para prever necessidades**

Acompanhe as tendências de vendas ao longo do tempo para entender os períodos de alta e baixa demanda. Utilize dados históricos para fazer previsões mais precisas.

Para facilitar o entendimento, separamos um vídeo explicando como realizar análises de forma simples:

[Clique aqui](#)

> **Mantenha registros de estoque atualizados**

Mantenha um controle detalhado do seu estoque, registrando todas as entradas e saídas. Utilize ferramentas como sistemas de gerenciamento de estoque ou planilhas para manter registros precisos. Há diversos vídeos no YouTube que ensinam a criar planilhas de controle de estoque.

> **Ajuste seus pedidos de reposição conforme a demanda**

Com base nas análises de demanda e registros de estoque, ajuste seus pedidos de reposição para evitar estoques excedentes ou escassez. Lembre-se de considerar prazos de entrega ao fazer pedidos. Existem vídeos que ensinam a calcular os níveis ideais de estoque com base na demanda.

Estratégias de precificação para maximizar os lucros

A estratégia de precificação é parte fundamental para você, revendedora Mondelle Brasil, alcançar seu sucesso. Abaixo estão dicas e alguns vídeos essenciais para colocar em prática.

> Estratégias de precificação inteligente para maximizar os lucros

[**Clique aqui**](#)

> Como precificar do jeito certo

[**Clique aqui**](#)

> Conheça seus custos e margem de lucro desejada

Calcule cuidadosamente seus custos de aquisição, custos operacionais e a margem de lucro desejada para cada produto. No primeiro tópico do nosso material colocamos um vídeo que explica de que maneira calcular a margem de lucro e determinar preços competitivos.

> Analise a concorrência e ajuste seus preços de acordo

Monitore os preços da concorrência e ajuste os seus de acordo. Esteja ciente das estratégias de precificação utilizadas por seus concorrentes e adapte-se para se manter competitiva.

> Ofereça promoções estratégicas para impulsionar as vendas

Use promoções sazonais, descontos ou crie looks para atrair mais clientes e aumentar as vendas.

Dá uma olhadinha nessa dica de como planejar, criar promoções criativas para ter melhores resultados:

[Clique aqui](#)

Gostou das dicas? Com esse conteúdo, você tem uma posição melhor para otimizar seu estoque, precificar seus produtos com sabedoria e, como resultado, maximizar seus lucros enquanto revendedora Mondelle Brasil. Lembre-se que o aprendizado contínuo é uma maneira valiosa de aprimorar suas habilidades de gestão de estoque e precificação, seja por meio de vídeos, seja por outras fontes.



5

PLANEJAMENTO PARA O FUTURO

O planejamento para o futuro é um dos pilares fundamentais para o sucesso de qualquer revendedora Mondelle Brasil. Não se trata apenas de gerenciar as finanças do presente, mas de garantir que seu negócio seja sustentável e próspero a longo prazo.

Ao investir seus lucros com sabedoria, você está pavimentando o caminho para o crescimento contínuo do seu empreendimento. Além disso, ao adotar estratégias para lidar com sazonalidades e crises financeiras, você estará preparada para enfrentar os desafios que podem surgir ao longo da jornada.

Lembre-se de que o planejamento para o futuro não apenas protege sua estabilidade financeira, mas também possibilita que você alcance suas ambições e sonhos como revendedora Mondelle Brasil. Vamos mergulhar nesse processo vital de preparação e crescimento juntos com você!



Como investir os lucros para o crescimento do meu negócio?

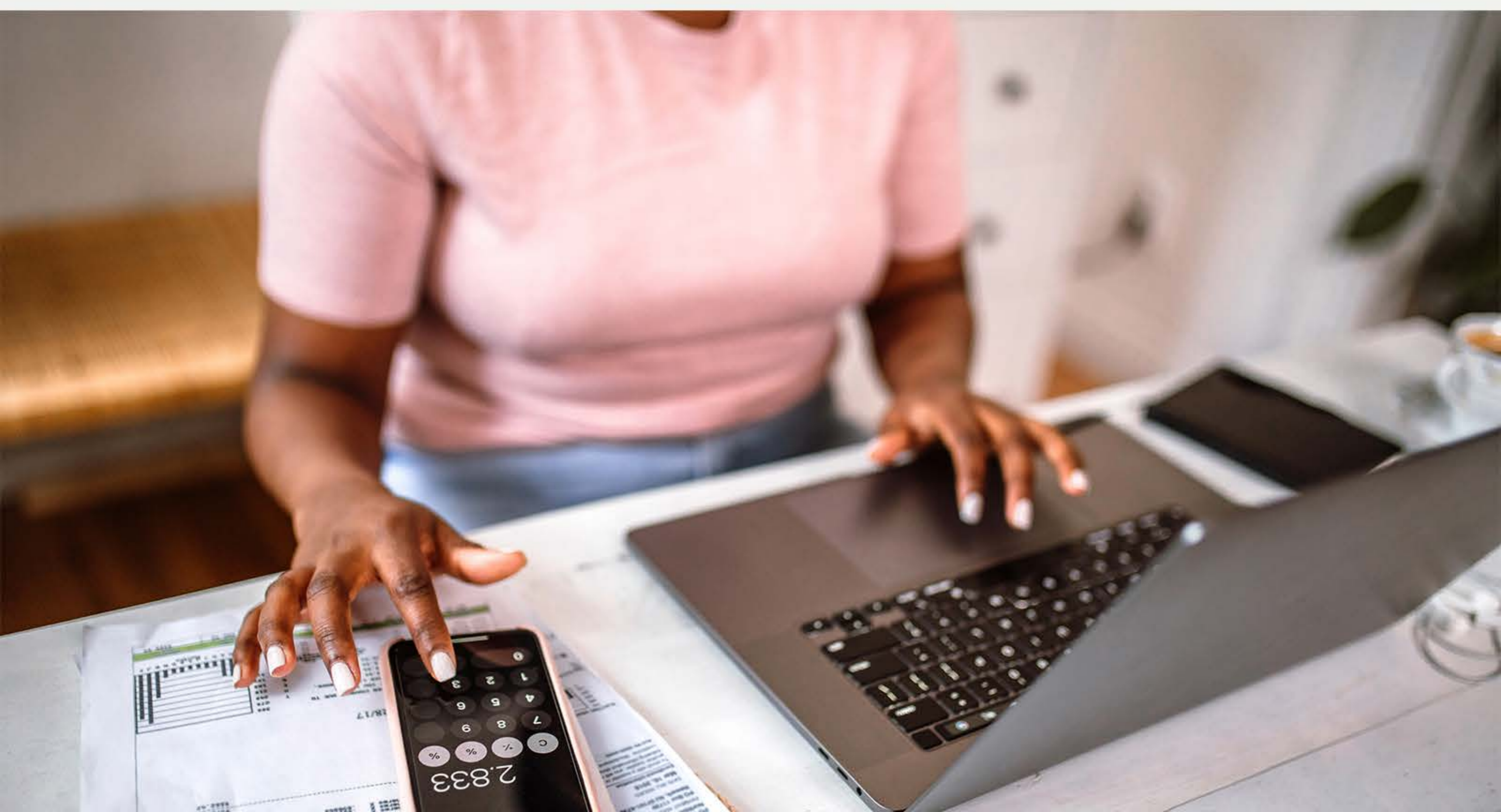
Usar seus lucros com sabedoria é essencial para o crescimento sustentável do seu negócio de revenda Mondelle Brasil. Aqui estão algumas estratégias práticas:

> **Reinvista parte dos lucros em estoque ou expansão**

Ao reinvestir uma parte dos lucros em estoque adicional ou na expansão do seu negócio, você pode aproveitar oportunidades de crescimento. Isso pode incluir a introdução de novas linhas de produtos, ter uma equipe de vendas ou abertura de novos canais de venda. O reinvestimento ajuda a manter seu negócio competitivo e em constante evolução.

> **Crie um fundo de emergência para crises inesperadas:**

Lá no começo do material falamos como você pode criar seu fundo de emergência sem complicações. Afinal, preparar-se para crises financeiras é fundamental. Crie um fundo de emergência com uma parte dos seus lucros, reservado exclusivamente para cobrir despesas inesperadas, como problemas de saúde ou situações de mercado imprevisíveis. Isso garantirá que seu negócio possa enfrentar desafios inesperados sem prejudicar sua estabilidade financeira.



Estratégias para lidar com sazonalidades e crises financeiras.

Vamos ser sinceros, o que mais é previsto são os imprevistos, não é mesmo? Então fique preparada para lidar com diversos cenários com essas dicas:

> Planeje promoções durante períodos sazonais

Aproveite as sazonalidades para criar promoções atraentes, que incentivem as vendas. Planeje com antecedência para aproveitar eventos, feriados ou períodos de alta demanda. Isso não apenas aumentará as vendas, mas também manterá seus clientes engajados ao longo do ano.

> Mantenha um fundo de emergência para cobrir despesas inesperadas

Como mencionado anteriormente, manter um fundo de emergência é fundamental para lidar com crises financeiras inesperadas. Por isso, sempre reforçaremos esse tópico para você ficar atenta! Esse fundo pode ser um salva-vidas em momentos de dificuldade, garantindo que você possa continuar operando seu negócio de forma estável, independentemente dos desafios que surjam.

CONCLUSÃO

Nesta etapa final do guia, gostaríamos de fazer um convite especial para todas as revendedoras, tanto as que já fazem parte da nossa comunidade quanto aquelas que ainda não se juntaram a nós:

Para as revendedoras Mondelle Brasil que já fazem parte dessa jornada, queremos reafirmar o nosso compromisso contínuo com o seu sucesso. Estamos aqui a cada passo do caminho, apoiando suas ambições em busca da independência financeira. A Mondelle Brasil não é apenas uma marca, mas uma família de empreendedoras que compartilham a paixão pela moda e pelos negócios.

Para aquelas que ainda não são revendedoras, considerem-se convidadas a se unir a nós. Além de ter acesso a produtos de moda de alta qualidade, você se tornará parte de uma comunidade de apoio dedicada a ajudá-la a prosperar no mundo da moda. Juntas, trabalharemos para alcançar o sucesso financeiro que você merece.

[**Clique aqui**](#)

Lembre-se, o controle financeiro é a chave para o sucesso contínuo. Continue aprendendo, compartilhando suas experiências nas redes sociais e prosperando com a Mondelle Brasil. Não estamos apenas construindo um negócio, estamos construindo uma comunidade de empreendedoras apaixonadas, que se ajudam mutuamente a alcançar seus sonhos.



Siga nossas redes sociais para ficar por dentro de
todo o universo Mondelle Brasil!



@mondellebrasil



www.mondellebrasil.com.br