

E-book

Guia completo sobre estoque:
**entenda como
administrar de
ponta a ponta.**

*** IOB**



E aí, **empreendedor!**

Preparamos mais um e-book especializado em um tema que pode ter sido o motivo para você ter ficado de cabelo em pé um dia.

Por isso, temos uma pergunta importante: você tem alguma dificuldade com o abastecimento do seu estoque?

Se sua resposta for “sim”, esse conteúdo está pronto para fazer você organizar cada parte do seu estoque.

Temos certeza que depois desse e-book, você vai saber tudo sobre o assunto. E vale a pena deixar esse **material salvo para ler sempre que precisar**, hein? Não esquece!

Boa leitura!



O **estoque** é como um **ponto de partida**

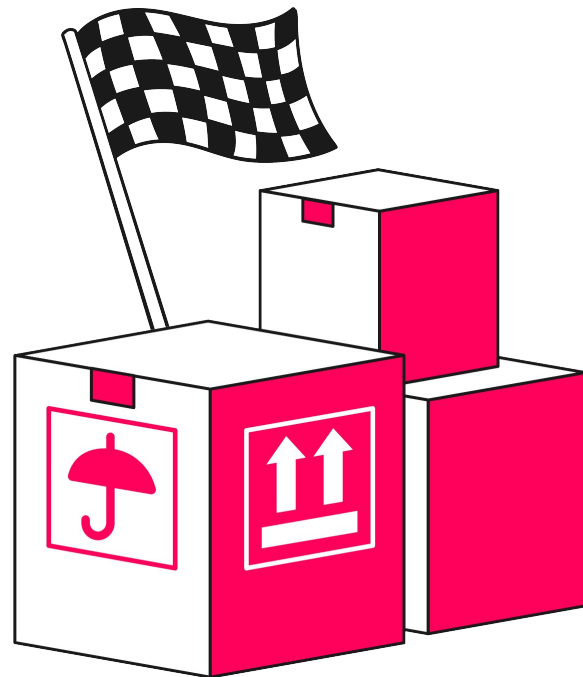
Bom, empreendedor, você pode não saber, mas o estoque é como um ponto de partida na corrida que é a vida no empreendedorismo, principalmente se você não deseja cair em nenhuma enrascada.

E esse é um dos pontos importantes do porque seu estoque precisa estar sempre organizado.

É justamente por ter esse peso de importância para o negócio, que o estoque está entre as **maiores dificuldades por que todo empreendedor** passa, **independente do segmento**.

Sabemos que o estoque é complicado de operar em termos de sistema, e ainda existe a **dificuldade de gerenciar no dia a dia**, por isso, separamos algumas dicas para você manter seu estoque da melhor forma.

Então, fica tranquilo, não precisa se sentir perdido ou desesperado, nós vamos te ajudar!



Saiba qual produto você **vende mais** e com **qual frequência**

Imagine a situação de não saber o que tem no estoque e em que momento precisa abastecer. Desesperadora, certo?

Por exemplo, digamos que você possui uma loja de autopeças e sabe que vende roda de carro numa determinada constância.

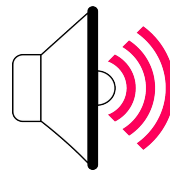
Quando isso acontece, é perfeito, **você sabe o produto que tem uma saída maior.**

Só que, **se você não tiver um controle do produto que você vende com certa frequência**, as coisas mudam, porque você não vai saber quando repor.

Mas sabe o que pode acontecer, empreendedor?

Você acaba **comprando mais rodas**, e elas podem não ser vendidas porque **não estavam no fluxo de vendas daquele período**, e o produto acaba ficando parado no estoque, refletindo diretamente no seu fluxo de caixa.

Sistema de gestão ou aplicativo pode ajudar na organização!



Um outro ponto essencial, para começar a abastecer o estoque de maneira eficiente, **é ter noção de como fazer isso.**

A tecnologia com um sistema ou um aplicativo ajudam a organizar, mas, para sair na frente, é preciso ir além e ficar sempre atento à constância desses produtos.

Entenda a sazonalidade dos seus produtos

Como não gostamos de economizar nas dicas, trouxemos uma super importante, que é a seguinte: entenda a sazonalidade e a saída dos seus produtos.

É ideal que você se dedique para fazer uma **análise interna, anotando e controlando a saída de cada produto através do período de venda deles.**

Com as respostas para algumas perguntas específicas, fica mais fácil entender, passo a passo, como gerenciar seu estoque e saber exatamente quando abastecer.

Isso vai evitar que você se sinta perdido e acabe ficando desesperado, com a mão na cabeça e passando por sufocos desnecessários.



Entenda a sazonalidade dos seus produtos

Evite comprar demais ou de menos

Para fazer com que o **abastecimento do seu estoque seja motivo de orgulho para seu negócio**, você precisa ter cuidado com os extremos que geralmente acontecem. Ou você **pode acabar comprando demais ou de menos**, o que vai acabar influenciando em tudo.

Porque isso **dificulta as vendas e o abastecimento do estoque que você está lutando pra deixar organizado e 100% controlado**, certo?

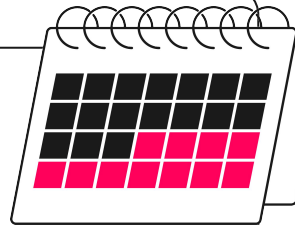


Então, **cuidado com os extremos!**



Controle seu estoque para saber o melhor momento de venda e quando deve repor

Leve sempre em consideração que **se você não tiver o controle** e ficar só no "olhômetro" do estoque, **não vai saber o momento em que deve abastecer**, nem o melhor momento em que você vende e, com isso, **não vai saber repor**. Saiba o que comprar, quando comprar e quando repor.

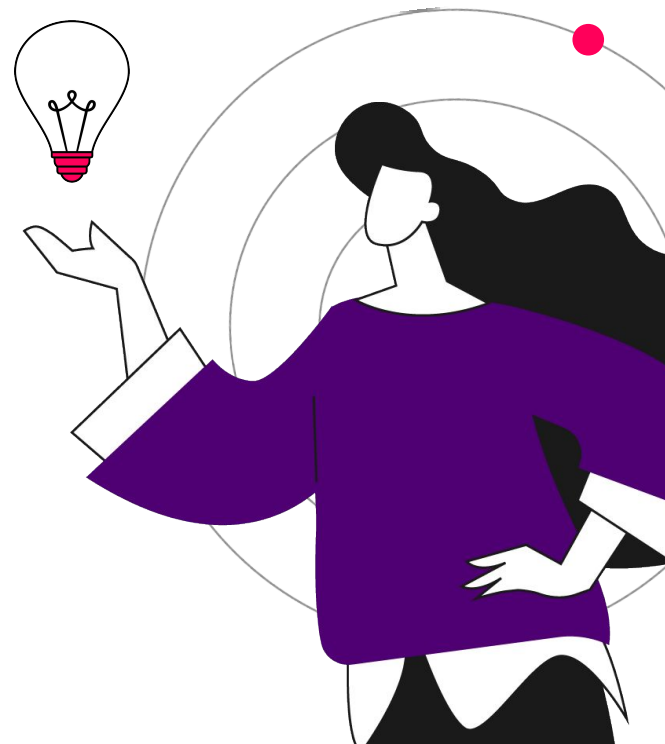


Como administrar estoque, vendedores e fluxo de caixa?

Imagine o cenário em que seu negócio é uma distribuidora e você tem **5 vendedores na rua, vendendo seus produtos**, mas você **não controla seu estoque da forma correta**. Então, **3 vendedores acabam vendendo os mesmos produtos**, mas só tinham **2 desses produtos estocados**. Como eles vão saber que aquele produto acabou?

Sem essa informação, eles podem **acabar vendendo produtos que não estão disponíveis**, impactando negativamente no seu negócio.

Para começar o processo de administração do estoque, a primeira coisa importante e necessária que você precisa fazer é **deixar os vendedores por dentro de tudo que está disponível no estoque**.



A divisão de produtos por vendedores pode ser uma saída!

Uma solução para resolver essa situação é **dividir os produtos por vendedores**. Colocar, por exemplo, **10 produtos para o vendedor 1 vender, 10 produtos para o vendedor 2**, e assim por diante. Existem alguns **sistemas** que fazem isso e podem **facilitar tudo para você**.

DICA AMIGA: **NÃO** venda em **estoque negativo!**

Se você tem um negócio que não entrega diretamente para o cliente, **deixa isso por conta do fornecedor e resolve vender em estoque negativo**, porque você pensa:

“Ah, quem vai entregar é o fornecedor, então eu posso vender tudo”.

Só que é aí que você se engana, empreendedor.

Se você **não estiver bem sintonizado com o fornecedor**, em termos da quantidade em estoque, da entrega e da logística em si, **you pode ficar com problemas por conta desses desencontros**.

Seria uma situação bem chata vender e o fornecedor não conseguir entregar, porque não fabricou a tempo, só que **você prometeu aquele produto ao cliente e não entregou**. Muito cuidado com esses pequenos problemas, que podem acabar virando uma bola de neve.

Para **evitar esses problemas** e continuar no processo de **deixar seu estoque controlado**, como você sempre sonhou, **você precisa alinhar seu ciclo do estoque**.

O ciclo do estoque é toda a trajetória que você tem, desde a conversa com seu fornecedor até o momento da venda. Por isso, **a comunicação é a chave!**

É preciso que você tenha uma boa relação com o fornecedor, para que **ele saiba quanto deve produzir e você saiba quanto vai vender**, como aquela sintonia de que falamos anteriormente.



Tenha **prazos pré-definidos** com seu **fornecedor**

A negociação com o fornecedor vai depender muito de quanto você está vendendo. Antes de fechar qualquer coisa com o cliente, você precisa negociar com seu fornecedor.

Por isso, é tão importante que você tenha um prazo pré-definido, para ter clareza com seu cliente final.

Inclusive, **quanto mais você compra, mais desconto pode ser que você consiga com o fornecedor.** Só que, para isso acontecer, você também precisa vender.



Operar o estoque com um sistema de gestão faz a diferença

Uma maneira de **controlar seu estoque** em todos esses pontos que estamos trazendo aqui, de maneira mais **ampla** e **organizada**, é contando com um **sistema de gestão**.



VENDR

A IOB conta com alguns sistemas, como o Vendr, que podem te ajudar na gestão das vendas e estoque.

O custo do estoque impacta diretamente no fluxo de caixa

Você sabia que o custo do estoque impacta diretamente no seu fluxo de caixa?

Por exemplo, se for aplicado um determinado desconto na venda de um produto, mas esse desconto não teve uma “explicação”, o motivo foi só:

*“Vou aplicar esse desconto porque tenho uma **margem de lucro de 50%**, então eu posso dar **10% de desconto**”.*

Não faz isso, empreendedor! Isso vai **impactar no fluxo de caixa**, porque **não vai bater com o preço de custo que o estoque tem**.

SE LIGA NO
EXEMPLO!

Num estoque de uma loja de roupas, por exemplo, imagina **não conseguir vender todas as peças de inverno antes da coleção de verão chegar?**

Primeiro que, no desespero, você acabaria **vendendo por um custo baixíssimo**, talvez **sem lucro algum com as vendas**.

E, se mesmo assim, **não conseguisse vender tudo**, essas peças ficariam paradas, **disputando espaço com a nova coleção**. Por isso é tão importante saber exatamente o que você vende.

Cuidado com os produtos parados no estoque!

Empreendedor, aqui vai mais uma informação importante: o custo do produto parado no estoque também impacta no fluxo de caixa, viu?

Talvez você nem tenha chegado a pensar nisso, mas tem um custo enorme para o vendedor.

No espaço físico, você acaba deixando de ter outros produtos no estoque para oferecer aos clientes, porque tem aquele outro produto, parado.

Vale lembrar também que os produtos vão se depreciando ao longo do tempo.

O que é e como funciona o **Bloco H**?



E muitas dúvidas acabam surgindo, como:

“Eu preciso entregar o Bloco H?”

“E a Defis, onde entra nisso?”

*“Como fica para quem é do **Simples Nacional**? E do **Regime Normal**? Tem diferença?”*

Agora vamos falar sobre alguns termos mais técnicos da área, que, em algum momento, vão acabar fazendo parte do seu dia a dia.

Se você é um empreendedor que precisa lidar com inventário, vai concordar que é sempre uma loucura, não é mesmo?

Ainda bem que existe o e-book do Agiliza para te ajudar com todos esses pontos!

Para começar, vamos esclarecer o que é o **Bloco H** e tirar todas as dúvidas. Ele é nada mais do que **um registro de inventário contendo tudo aquilo que está no estoque da sua empresa.**

Empreendedor: **Simples Nacional** x **Regime Normal**



Para facilitar a explicação e deixar você por dentro desse lado mais técnico, precisamos separar as informações em duas caixinhas.

Se você é um **empreendedor que faz parte do Simples Nacional**, pode ficar tranquilo, em regra, **você não precisa entregar o Bloco H**.



Agora, **se você se enquadra no Regime Normal**, então precisa ficar de olho e entregá-lo.

As entregas geralmente acontecem em março, mas o prazo varia de estado para estado. Então, fique atento ao seu!

DICA IMPORTANTE

Mesmo que você seja do Simples Nacional e não precise entregar o Bloco H, é **super importante que você deixe seu inventário em dia**.

O ideal é que você, na condição de Simples, atualize o inventário mensalmente, para que ele fique pronto e organizado até a entrega da Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais, a DEFIS.

Até porque, é lá que vão estar todas as informações sobre o seu estoque, e já sabemos o quanto é necessário mantê-lo atualizado, inclusive para situações de fiscalização.



Informações para o **Bloco H** no **manual da EFD**

Você pode encontrar todas as informações dentro do manual da **Escrituração Fiscal Digital, a famosa EFD**. Lá estão disponíveis todos os blocos e o que é necessário para cada um deles.

As informações de entrega do Bloco H são bem simples, você só precisa estar atento ao adicionar as informações dos **valores de ICMS e imposto de renda**.

Mas, não se preocupe!

O manual é super completo e deixa tudo bem claro, para gerar essas informações sem maiores dificuldades.

[Acesse o manual](#)

Estamos trazendo bastante conteúdo, mas uma dúvida que pode surgir no meio do caminho é:

“Onde encontrar as informações do que deve constar no Bloco H?”



Dicas que podem fazer a diferença na hora de **organizar seu inventário**

Empreendedor, que tal finalizar esse conteúdo com **duas dicas de ouro**, que podem **fazer a diferença** na hora de organizar seu inventário? **Se liga!**

● ○ ○

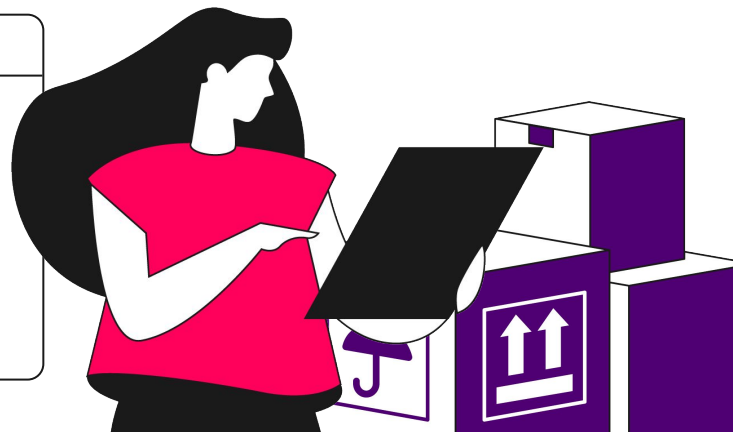
Dica 1:

Em **alguns estados**, mesmo estando enquadrado no **Simples Nacional**, ainda é necessário declarar o Bloco H. Alguns poucos estados se enquadram nessa entrega. Como **Rio Grande do Norte** e **Paraíba**.

● ○ ○

Dica 2:

Não altere informações incoerentes do seu inventário. Se, na hora de finalizar os dados, você perceber que eles não estão batendo com as notas, não faça ajustes. Entenda o porquê e **busque ajuda profissional do seu contador**, para não cair em uma situação complicada.



E aí, empreendedor, **gostou do conteúdo?**

Não deixe de acessar a playlist com a temporada completa de **Agiliza** no nosso canal do YouTube. São vídeos com diversos temas, acompanhados de exemplos bacanas de como encontrar o caminho do sucesso para transformar seu negócio, além de contar com uma linguagem super descontraída que vai fazer de você um empreendedor ainda melhor!

[Assista os vídeos agora](#)

