



MODRO **PROFIT MAKER**

MODELO DE **GERAÇÃO DE LUCRO**



"Soluções simples para problemas complexos"



MODRO PROFIT MAKER

MODELO DE
GERAÇÃO DE LUCRO

5 SOLUÇÕES PARA AUXILIAR NA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO



"Soluções simples para problemas complexos"

PASSOS DO MODRO PROFIT MAKER



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

O MODELO DE MELHORIA DE RESULTADOS E OU DE REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS USA CINCO (5) TELAS COM QUATRO (4) VETORES DE ENTRADA QUE PERMITE OTIMIZAR MARGENS DE LUCRO E CRIAR CRESCIMENTO ORGÂNICO COM LUCRO PARA EMPRESA



DUAS TELAS COM QUATRO VETORES DE ENTRADA QUE PERMITE CRIAR PRODUTOS

1. OTIMIZAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO
2. REENGENHARIA DE CUSTOS DOS PRODUTOS
3. RACIONALIZAÇÃO E AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS
4. INCREMENTO DA PRODUTIVIDADE DOS RECURSOS HUMANOS
5. IMPLANTAÇÃO DE GESTÃO DE INOVAÇÃO



“SOLUÇÕES SIMPLES PARA PROBLEMAS COMPLEXOS”



VETORES DE GERAÇÃO DE LUCRO E OU REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS



MODRO

CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

NA PRIMEIRA TELA CLIENTES SENDO CLASSIFICADOS:

1. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
2. ALTA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
3. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
4. BAIXA MARGEM E BAIXO VOLUME DE VENDAS



AÇÕES A SEREM EXECUTADAS POR ITEM:

1. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS – IDENTIFICAR OS CLIENTES DE MAIOR POTENCIAL E DESENVOLVER AÇÕES ESPECIFICAS COM ESTES PARA FIDELIZAR
2. ALTA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS - DESENVOLVER AÇÕES DE INCREMENTO DAS VENDAS VIA MARKETING E ESTIMULOS A VENDEDORES
3. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS – REAJUSTAR PREÇOS E ALAVANCAR AS VENDAS VIA DEMONSTRAÇÃO DOS BENEFICIOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS DA EMPRESA.
4. BAIXA MARGEM E BAIXO VOLUME DE VENDAS – REAJUSTAR PREÇOS E IDENTIFICAR CLIENTES QUE JUSTIFIQUE INVESTIR EM DEMONSTRAR OS BENEFICIOS ALÉM DO PREÇO.

VETORES DE GERAÇÃO DE LUCRO E OU REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

NA SEGUNDA TELA OS PRODUTOS SÃO CLASSIFICADOS:

1. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
2. ALTA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
3. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS
4. BAIXA MARGEM E BAIXO VOLUME DE VENDAS



AÇÕES A SEREM EXECUTADAS POR ITEM:

1. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS – IDENTIFICAR OS PRODUTOS QUE PODEM SEREM REDUZIDOS OS CUSTOS E OU CRIAR NOVOS DIFERENCIAIS PARA OS QUE NÃO FOR POSSÍVEL REDUZIR O CUSTO
2. ALTA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS – MANTER PADRÃO DE QUALIDADE E PESQUISAR INOVAÇÕES QUE LEVEM OS CLIENTES A COMPRAR MAIS
3. BAIXA MARGEM E ALTO VOLUME DE VENDAS – PESQUISAR NECESSIDADES ESPECIFICAS DOS CLIENTES PARA QUE ESTES ABSORVAM OS REAJUSTES DE PREÇOS.
4. BAIXA MARGEM E BAIXO VOLUME DE VENDAS – AVALIAR QUAIS PRODUTOS PODERIAM SER INCREMENTADAS AS VENDAS COM DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES ESPECIFICAS.

VETORES DE GERAÇÃO DE LUCRO E OU REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS



MODRO

CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

NA TERCEIRA TELA OS PROCESSOS SÃO CLASSIFICADOS:

1. PROCESSOS QUE CONSOMEM MAIS TEMPOS
2. PROCESSOS QUE GERAM MAIS RETRABALHO
3. PROCESSOS QUE GERAM MAIS TEMPOS DE PREPARAÇÃO
4. PROCESSOS DE MAIOR LEAD TIME



1. PROCESSOS QUE CONSOMEM MAIS TEMPOS – ANALISE CRITICA IN LOCO PARA AVALIAR OPORTUNIDADES DE REDUÇÃO DE CUSTO
2. PROCESSOS QUE GERAM MAIS RETRABALHO – DESENVOLVIMENTO GRÁFICO DE ESPINHA DE PEIXE (DIAGRAMA DE **Ishikawa**) PARA IDENTIFICAR AS CAUSAS E DEFINIR AS AÇÕES CORRETIVAS.
3. PROCESSOS QUE GERAM MAIS TEMPO DE PREPARAÇÃO – CLASSIFICAR AS PREPARAÇÕES POR GRAU DE COMPLEXIDADE E APLICAÇÃO DE KAYZEN PARA REDUZIR O TEMPO
4. PROCESSOS DE MAIOR LEAD TIME – CRIAR FLUXOGRAMA PARA IDENTIFICAR AS OPORTUNIDADES DE REDUÇÃO DO LEAD TIME NOS CICLOS MAIS DE MAIOR DURAÇÃO

VETORES DE GERAÇÃO DE LUCRO E OU REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

NA QUARTA TELA SE IDENTIFICA VIA PESQUISA DE ENGAJAMENTO COM METAS:

1. ONDE FALTA E A QUEM FALTA TREINAMENTO.
2. FALHAS DE ORIENTAÇÃO
3. FALHAS DE COOPERAÇÃO
4. FALHAS DE GESTÃO



1. ONDE FALTA E A QUEM FALTA TREINAMENTO – ORGANIZAR TREINAMENTO NO LOCAL DE TRABALHO E TEÓRICO EM SALA DE AULA
2. FALHAS DE ORIENTAÇÃO – ENTREVISTA PARA DISSEMINAR AS DIRETRIZES E CONHECIMENTOS.
3. FALHAS DE COOPERAÇÃO – CRIAR O DIAGRAMA DAS FAZES DO PROCESSO QUE PRECISAM DE SINERGIA E ORGANIZAR TREINAMENTO ESPECIFICO PARA AS PESSOAS ENVOLVIDAS
4. FALHAS DE GESTÃO – ORGANIZAR REUNIÃO DE ORIENTAÇÃO DAS DIRETRIZES DA EMPRESA E TÉCNICAS DE GESTÃO DE PESSOAS.

VETORES DE GERAÇÃO DE LUCRO E OU REVERSÃO DE RESULTADOS NEGATIVOS



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

NA QUINTA ETAPA SE VERIFICA O QUE MELHORAR NA GESTÃO:

1. FALHAS DE PLANEJAMENTO
2. FALTA DE CONTROLES
3. FALHA DE POSICIONAMENTO MERCADOLÓGICO
4. FALHAS DE LIDERANÇA



NA QUINTA ETAPA SE VERIFICA O QUE MELHORAR NA GESTÃO:

1. FALHAS DE PLANEJAMENTO – VIA ESTATÍSTICA DAS FALHAS SE CRIA ROTINA DE PROCEDIMENTOS E INSTRUÇÕES PARA OS OPERADORES DO SISTEMA
2. FALTA DE CONTROLES – SE IDENTIFICA AS OPERAÇÕES QUE APRESENTAM FALHAS PARA ELABORAR O PLANO DE AÇÃO CORRETIVA
3. FALHA DE POSICIONAMENTO MERCADOLÓGICO – VIA PESQUISA DE COMPETITIVIDADE SE AJUSTA PREÇOS AOS MERCADO ALVO E SE ADAPTA PRODUTOS – ARGUMENTOS DE VENDAS E MARKETING APROPRIADO
4. FALHAS DE LIDERANÇA – VIA AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS DE GESTÃO SE CRIA TREINAMENTO E HABILIDADES QUE DEVEM SER SUPRIDAS

CONSULTE A MODRO CONSULTORIA PARA UMA
APRESENTAÇÃO VIRTUAL O PRESENCIAL



MODRO

CONSULTORIA EMPRESARIAL
"Soluções simples para problemas complexos"

in



**Aumente o potencial da
sua empresa em**
competitividade, vendas e gestão
com as nossas ferramentas e programas



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIAL

 47 99974-7727

 47 3055-0333



www.modroconsultoria.com.br



modroconsultoria@gmail.com

“SOLUÇÕES SIMPLES PARA PROBLEMAS COMPLEXOS”