

Cliente: Francisca Joias

Artigo para validação

Artigo 2 de 12 (50) - Veja como montar um planejamento orçamentário para sua revenda

Envio em: 07/03/2017

Ajustado em:

Validado em:

Redação: Jennifer Leite

Atendimento na Agência Mestre: Katia Nuno - katia.nuno@mestreseo.com.br

Veja como montar um planejamento orçamentário para sua revenda

Uma boa revendedora é organizada e precisa estar preparada para o que vier. Como você já conhece a importância do controle de clientes (colocar link do [artigo 46](#)) e já aprendeu como criar uma planilha de estoque (colocar link do [artigo 45](#)), agora é a hora de entender como montar um planejamento orçamentário para sua revenda, que é uma ótima maneira de se programar e evitar surpresas no meio do caminho.

Com um planejamento definido, antes mesmo de começar a vender, você pode se preparar para desafios futuros, organizar ações para alcançar seus objetivos, reduzir despesas desnecessárias, identificar possíveis falhas no seu processo de revenda, dentre tantas características favoráveis para o seu negócio. Esse controle vai fazer com que você tenha uma “contabilidade” de trás para frente, podendo antecipar o futuro e organizar-se melhor para que no tempo previsto, você colha o que planejou.

Em contrapartida, sem um planejamento você pode sofrer com a falta de um alinhamento estratégico. Isso quer dizer que é muito mais difícil se planejar para alcançar objetivos, porque você não sabe ao certo como vem sendo seus gastos, lucros, investimentos, mês a mês e, com isso, muitas oportunidades podem passar. Além disso, você pode perder tempo e dinheiro apostando em algo que não está dando certo para o seu negócio, o que só pode ser reconhecido com seu planejamento orçamentário estruturado.

Eu considero importante dar essas dicas às minhas revendedoras, porque, como eu sempre digo, o sucesso delas é o meu também. Então, essa é mais uma das práticas que uma boa revendedora deve seguir se tem um intuito de crescer e expandir o negócio e eu quero ajudar nisso.

Como deve ser o formato do planejamento orçamentário

Para fazer seu planejamento orçamentário você pode usar, simplesmente, uma planilha do excel, que ficará super fácil de usar no dia a dia e de atualizar caso haja necessidade.

Nela, você deve inserir informações como o faturamento bruto que obtém com a venda das joias contemporâneas e receita líquida, em que você deve tirar o valor do quanto você gasta com cada peça, ou seja seu lucro. Você pode optar por colocar o montante de todas as joias ou os dados de cada peça, chegando a um total somente no final.

Leve em consideração fatores internos e externos que possam contribuir ou prejudicar o seu planejamento orçamentário na hora de inserir as informações. Como, por exemplo, em um bom cenário uma campanha de Dia das Mães que pode render muito lucro ou, em um cenário ruim, a crise que pode limitar as mulheres de fazerem suas compras como gostariam.

Outros dados importantes para inserir em seu planejamento orçamentário para revenda é o budget (verba) que você tem disponível ou que pretende investir, e também o quanto deseja faturar ou lucrar naquele período determinado.

Divida essas informações nas linhas e colunas e marque cada dado com uma cor diferente. Se reparar que há muita informação, não tem problema em fazer uma legenda abaixo de tudo com a explicação de cada cor.

Na sua planilha, as informações devem ser comparativas, entre o quanto você deseja gastar, lucrar, entre outros dados, e o que realmente aconteceu, ou seja, o que você verdadeiramente gastou ou lucrou. Veja só um exemplo básico de como deve ser seu planejamento!

Dados	Janeiro		Fevereiro		Março	
	Planejado	Realizado	Planejado	Realizado	Planejado	Realizado
Faturamento						
Lucro						
Custo						
Orçamento						

Metas são fundamentais para se alcançar objetivos. Afinal, elas te ajudam a definir os meios como vai chegar lá e se tornar uma ótima revendedora, fazendo seu negócio de revenda de joias contemporâneas, mesmo que pequeno, se tornar um sucesso de vendas.

Agora que você já sabe como montar um planejamento orçamentário para sua revenda, está na hora de erguer as mangas e aderir a mais uma ferramenta que vai fazer com que o seu negócio seja melhor a cada dia.

Sei que no caminho você pode ter algumas dúvidas sobre o assunto, então pode contar comigo ou com qualquer pessoa da equipe da [Francisca Joias](#), ok? Para continuar por dentro das melhores práticas para o seu negócio, continue acompanhando o nosso blog e siga-nos no [Facebook](#), [Instagram](#), [Twitter](#) e [Youtube](#)!