

Nº Boletim: BI-030/17 Data: 30/05/2017	Público Alvo no Distribuidor:					
	<input checked="" type="checkbox"/> Titulares	<input checked="" type="checkbox"/> Gerentes	<input type="checkbox"/> LQS	<input type="checkbox"/> Consultores	<input type="checkbox"/> Funilaria	<input type="checkbox"/> TI
	<input type="checkbox"/> Garantia	<input type="checkbox"/> Agendamento	<input checked="" type="checkbox"/> Peças	<input type="checkbox"/> Técnicos	<input type="checkbox"/> L. Kaizen	<input type="checkbox"/> SAC
Área/ Responsável: Dealer Kaizen						

Modelos: Todos

ASSUNTO: Proposta de Gestão de Acessórios

OBJETIVO

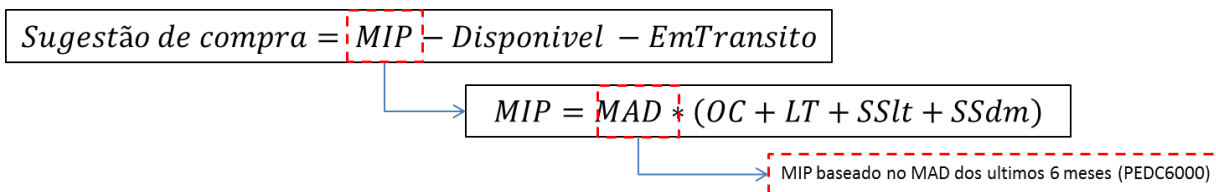
Proposta de metodologia para gestão do inventário de acessórios no estoque dos distribuidores.

INTRODUÇÃO

Apresentaremos a seguir uma proposta de metodologia para gestão, com o objetivo de melhorar a capacidade de gerenciamento do inventário de acessórios no estoque de cada distribuidor.

CONTEÚDO

Conforme publicado no boletim **BLP-006/16**, a política de armazenagem de peças de reposição atual leva em consideração o conceito básico de reposição diária de itens de giro, a partir da manutenção do nível de estoque ideal (MIP), que por sua vez é definido a partir do histórico médio de venda (MAD) dos últimos 06 meses.



Entretanto, o modelo de gestão acima, demonstra uma gestão REATIVA à demanda de clientes.

Para a gestão de acessórios se faz necessário uma gestão considerando PREVISÕES DE DEMANDA, uma vez que a comercialização de acessórios está, principalmente, relacionada à demanda de venda de veículos novos.

Para isso, sugerimos que o cálculo do MIP de acessórios, leve em consideração a "**Demanda Prevista**" de venda do acessório e não seu histórico médio de venda (MAD):

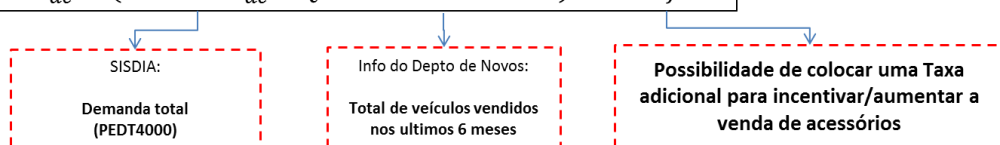


A demanda prevista de venda de um acessório deverá ser obtida conforme fatores a seguir:

$$DemandaPrevista = TaxaInstalacao_{ac} * DemandaVendaVeiculo$$

- **Taxa de instalação:** Este fator deverá refletir a aderência de um acessório na venda de veículos novos, sendo a proporção da quantidade de acessórios pela quantidade de veículos vendidos nos últimos 6 meses, podendo acrescer uma porcentagem de aumento de venda do acessório:

$$TaxaInstalacao_{ac} = (Demanda_{ac} \div QtVeiculosVendidos) + Desafio$$



- **Demanda de venda do veículo:** Este fator deverá ser a previsão de venda do veículo.

Com isso, o cálculo do MIP dos acessórios deverá ser realizado de acordo com:

$$MIP = DemandaPrevista * (OC + LT + SSlt + SSdm)$$

FERRAMENTA PARA GESTÃO DE ACESSÓRIOS:

Como sugestão, apresentamos a seguir uma ferramenta para gestão de acessórios, configurada para gerar uma sugestão de pedido de compra mensal para a reposição de acessórios.

Em anexo a esse boletim, encontra-se uma planilha exemplo com instruções de como elaborar uma sugestão de acessórios para posterior envio de pedido à TDB.

Lista de Acessórios			SISDIA - BASE PEÇAS					INFO DO DEPTO VENDAS		GESTÃO DE ACESSÓRIOS					
			PEDT4000	PEDC6000				Venda de Veículos		Taxa	DESAFIO		Taxa	Demanda	MIP
PN	Veículo	Descrição	Demanda Últimos 6m	OC Ciclo Ped	LT Tempo Entr	SS Est. Seg	OH Disp. Estoque	Histórico Últimos 6 M	Previsão Próximo Mês	Instalação		Revisada	Prevista		
PZV34141	ETIOS	Protetor de para-choque front	7	0,05	0,15	2,7	4	224	45	3%	2%	5%	2	6,7	2,7
PZV77152	ETIOS	Rádio 2 DIN com CD Player e B	7	0,05	0,15	2,7	1	224	45	3%	2%	5%	2	6,7	5,7
PV5010DC	ETIOS	Sensor de estacionamento	20	0,35	0,35	1,25	42	224	45	9%	2%	11%	5	9,6	
PV3820DC	ETIOS	Soleira	0	0	0	0	0	224	45	0%	2%	2%	1	0,9	0,9
P2002120X	COROLLA	Bandeja de porta-malas	13	0,05	0,15	0,9	4	137	25	9%	2%	11%	3	3,2	
737000WZ	COROLLA	Cadeirairinha Toyota para bebê	0	0	0	0	0	137	25	0%	2%	2%	1	0,5	0,5
PZV33160	COROLLA	Calha de chuva	13	0,05	0,15	0,9	3	137	25	9%	2%	11%	3	3,2	0,2
PH9600KN	HILUX	Engate	0	0,05	0,15	0	0	45	10	0%	2%	2%	0	0,0	0,0
PV3890KC	HILUX	Extensor de caçamba com ram	0	0	0	0	0	45	10	0%	2%	2%	0	0,2	0,2
PV3890KC	HILUX	Extensor de caçamba sem ram	0	0	0	0	0	45	10	0%	2%	2%	0	0,2	0,2
PH6250KN	HILUX	Kit de alarme	0	0,05	0,15	0	1	45	10	0%	2%	2%	0	0,0	
PCS930KO	HILUX	Kit farol de neblina	0	0	0	0	0	45	10	0%	2%	2%	0	0,2	0,2
PCS230KO	SW4	Luz de Cortesia do assoalho (2	0	0,05	0,15	0,1	1	32	4	0%	2%	2%	0	0,0	
PCS230KO	SW4	Luz de Cortesia do assoalho (2	0	0,05	0,15	0,1	2	32	4	0%	2%	2%	0	0,0	

Ficamos à disposição,
Dealer Kaizen
TOYOTA DO BRASIL