

Clube de Benchmarking de Revendas

É uma iniciativa desenvolvida pela Markestrat que proporciona às empresas do setor de distribuição de insumos, indicadores de referência para avaliarem sua eficiência operacional, comercial e financeira.

Adesão e Operacionalização: As empresas participantes do Clube, após acordo e assinatura de termo de confidencialidade, enviarão as informações periódicas para a Markestrat, que deverá tratá-las e conduzir as análises e construção dos indicadores. Cada empresa participante na adesão receberá periodicamente como devolutiva seus indicadores e valores de referência comparando-a com a média geral de cada indicador, bem como um recorte regionalizado.

Todas as informações serão tratadas de forma confidencial, e não serão trocadas de forma aberta entre as empresas participantes. Cada empresa irá visualizar apenas seus indicadores em relação aos valores de referência.

Abaixo, apresentamos alguns exemplos de indicadores tratados nesta iniciativa, com periodicidade trimestral e anual. Outros indicadores poderão ser agregados às empresas participantes à medida que a iniciativa avançar.

Indicadores Comerciais

- Faturamento por vendedor
- Participação mix de vendas
- Faturamento por cliente
- Comissão média por vendedor
- Porcentagem de gastos comerciais sobre faturamento
- **Porcentagem de vendas com garantia**
- Curva ABC de clientes e fornecedores

Indicadores Financeiros

- Margens de Lucro (Bruta, Operacional, Líquida)
- EBITDA
- Liquidez
- Endividamento
- Estrutura de Capital
- **Rentabilidade (sobre Capital Próprio, Ativo)**
- Geração de Valor

Indicadores Operacionais

- Faturamento por colaborador
- Prazos médios de pagamento e recebimento
- Giro do Estoque
- Porcentagem de gastos administrativos sobre faturamento
- Análise de Capital de giro

Para mais informações e proposta
de adesão, contato: Mariela
projetos@markestrat.org
Ribeirão Preto - SP/ São Paulo - SP
+55 (16) 3456.5555