

A IMPORTÂNCIA DA PROJEÇÃO DE VENDAS PARA O SUCESSO DOS NEGÓCIOS

A projeção de vendas é o processo que busca calcular de forma aproximada o faturamento que a empresa pretende ter em um determinado período futuro. Esse cálculo leva em conta o histórico do empreendimento, investimentos feitos para melhorar os processos e as próprias tendências do mercado. E ele é imprescindível.



Definição de metas específicas

A projeção de vendas permite que a empresa construa uma “escada” para chegar ao número desejado. Se você sabe que quer faturar R\$ 100 mil no próximo trimestre de acordo com a sua projeção, consegue estruturar os passos que vão levar a isso.

Ou seja: quantas prospecções o time de vendas precisa fazer, quantas visitas a clientes em potencial, quantos contratos deverão ser fechados, etc.

Nesse sentido, a projeção torna o caminho que será percorrido mais palpável e sólido.

Controle de estoque

A ineficiência na gestão do estoque é o que leva muitas empresas ao fracasso. A projeção também atua nesse sentido: se o seu cálculo mostra que você provavelmente vai vender X produtos naquele período de tempo, você sabe quanto vai ter que ter em estoque, sem falta e nem desperdício.

Inclusive, é uma forma de se planejar caso seja necessário ampliar o espaço físico para o estoque, por exemplo, ou adotar outras práticas logísticas.



Preparação da equipe

Se você conta com uma equipe de vendas, a projeção também serve para preparar esse time para o que está por vir. Sabendo o que esperar, cada vendedor consegue se organizar para cumprir aquelas metas mencionadas anteriormente, otimizando seu tempo. Além disso, ter um número na mira também ajuda muito a manter a motivação dos profissionais.

Definição de estratégias

Saber quanto você pretende vender é o primeiro passo para estabelecer as estratégias necessárias. Isso vai desde o marketing até a cadeia de distribuição, passando pela escolha de fornecedores e todos os outros passos.



Atrair investidores

Ao apresentar a sua projeção de vendas, você pode valorizar as ações da sua empresa e, assim, atrair a atenção de novos investidores. Especialmente se a sua empresa tiver um histórico de atingir ou superar as metas de vendas projetadas. Além de captar investimentos, também é uma ferramenta importante na obtenção de crédito.