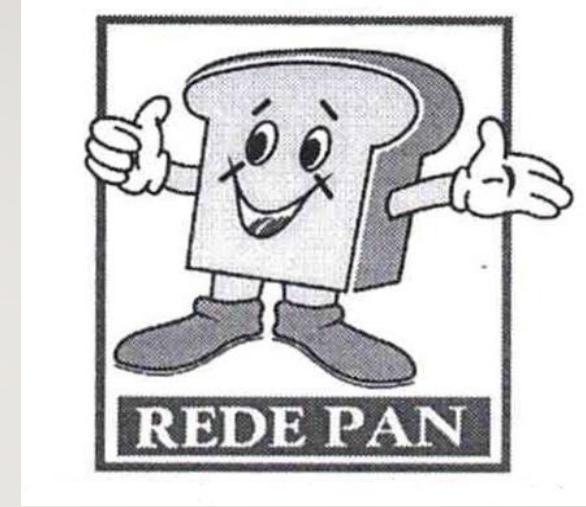


# REDE PAN

---



CENTRAL DE COMPRAS COLETIVAS – SINDPAN/CG

# REDEPAN

---

- Surgiu a partir do Sindicato
- Início 01 de abril de 1999
- Objetivo de organizar serviços de assistência de seus associados
- Já teve sede própria, mas hoje funciona como um braço do Sindicato
- Hoje está com pouca atividade, mas pretendemos reativá-la
- Possibilidade de desenvolver uma plataforma/aplicativo

# CENTRAL DE COMPRAS

---

- ASSOCIAÇÃO
- ELABORAR UM ESTATUTO
- ELEGER UMA DIRETORIA
- ORGANIZAÇÃO DO GRUPO – Associados dos Sindicatos
- VERIFICAR A POSSIBILIDADE DA COBRANÇA DE UMA MENSALIDADE A PARTE/TAXA DE ADM
- ESTABELECER UM CANAL DE COMUNICAÇÃO ENTRE OS PARTICIPANTES
- ESCOLHER PRODUTOS COMUNS PARA O GRUPO, LEVANDO-SE EM CONTA A MESMA QUALIDADE DO PRODUTO
- COTAÇÃO DE OUTOS PRODUTOS NÃO COMUNS

# PRODUTOS PARA COMPRA

---

- Ovo
- Óleo
- Margarina
- Queijo
- Presunto
- Manteiga
- Fermento
- Peito de frango
- Filé de frango
- Carne
- Chocolate
- Açúcar
- Embalagem de isopor\*
- Embalagens em geral\*
- Etiqueta de balança
- Papel A4
- Bobina térmica

# PRODUTOS PARA COTAÇÃO

---

- Farinha (diversas categorias)
- Massa pronta
- Enlatados
- Hortifrúti
- Derivados de queijo (requeijão, iogurte etc..)
- Produtos para conveniência
- Itens na pandemia (álcool, máscaras, protetor facial, protetor de acrílico para caixa)
- Outros

# ASPÉCTOS DO NEGÓCIO

---

- RELAÇÃO E CONTATO COM OS FORNECEDORES, INCLUSIVE CONCORRENTES
- CHAMAR FORNECEDORES PARA APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS
- DIVULGAÇÃO DO GRUPO PARA QUE NOVOS FORNECEDORES OFERTEM PROTUDOS À ELE
- CONSIDERAR AS QUESTÕES ECONÔMICAS E TAMBÉM AS ACESSÓRIAS NO MOMENTO DA COMPRA (ENTREGA, PONTUALIDADE, CONDICIONAMENTO, ETC)
- PRIORIZAR A ECONOMIA LOCAL SE OS PREÇOS NÃO FOREM CONFLITANTES
- CONSIDERAR NA COTAÇÃO AS DIFERENÇAS DE ICMS SE A COMPRA FOR INTERESTADUAL (Vide tabela)
- CONSIDERAR A DESPESA DE TRANSPORTE
- PREZAR PELA LEGALIDADE (Nota Fiscal) E PELAS QUESTÕES JURÍDICAS (tributárias)

# ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

---

- COMPARAR PREÇOS FINAIS
- PEDIR DESCONTOS/VANTAGENS
- NEGOCIAR FIDELIDADE
- ABRIR ESPAÇO PARA PROPOSTAS DE CONCORRENTES
- BOICOTE DE COMPRAS PARA FORÇAR QUEDA DE PREÇO
- REALIZAÇÃO DE PROMOÇÕES E CAMPANHAS ENTRE O GRUPO

# VANTAGENS

---

ECONOMIA

CRESCIMENTO

COMPETIVIDADE COM OUTROS RAMOS (Mercados, por exemplo)

QUALIDADE NA ENTREGA

APROXIMAÇÃO DO SETOR

DESAFIOS (resistência, mudança cultural, competitividade do setor, comprometimento e participação ativa e constante)

# GRUPO DA FARINHA

---



# PP – PEDAL DOS PADEIROS

---

