

E se eles tivessem um plano melhor?

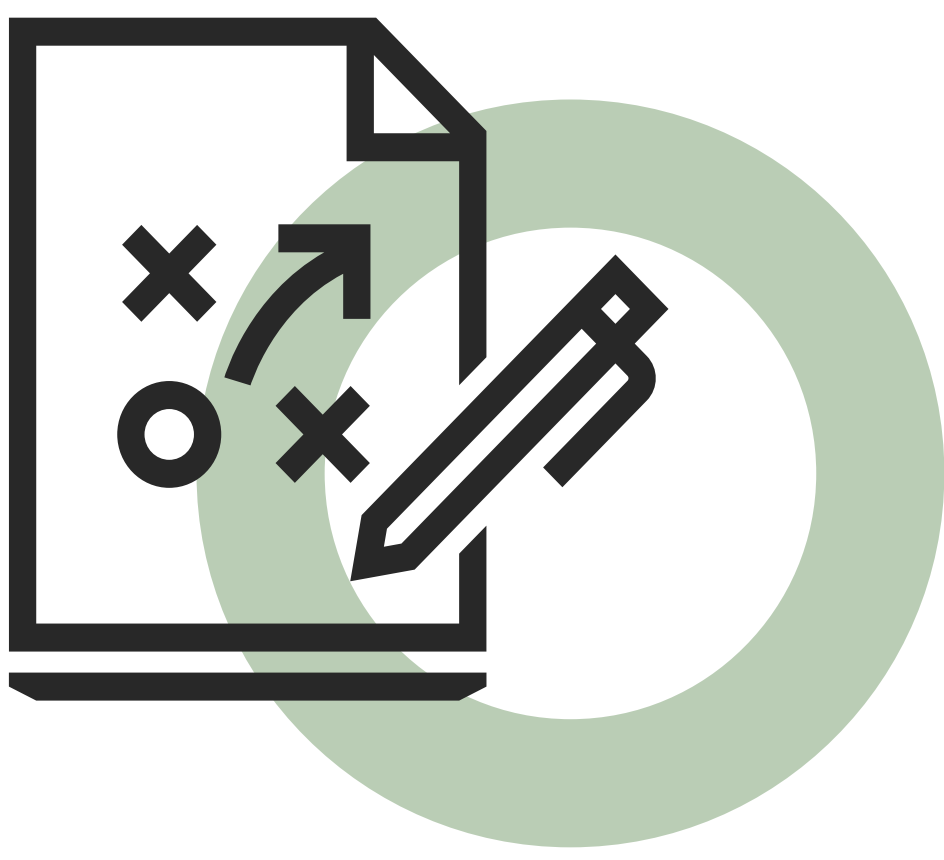
Uma história sobre planejamento de cenário para líderes financeiros

Fundada em 2013, a marca de vestuário Spun Silver Co.*, do Kentucky, estava crescendo. Depois de ficar conhecida no mercado local, a linha de roupas costuradas com fios de prata antimicrobianos foi descoberta por uma celebridade influente, que fez aumentar a procura dos consumidores pela marca, as parcerias com revendedores e a presença global das lojas físicas.

A Spun Silver Co. sem o planejamento de cenário

Parecia que o conceito inovador de varejo da Spun Silver Co. tinha decolado, até o aparecimento da COVID-19 em março de 2020.

Com os compradores em isolamento, as lojas físicas fechadas e um tráfego reduzido na internet, os rendimentos caíram muito, apagando anos de rápido crescimento. Mas e se os líderes financeiros da Spun Silver Co. tivessem se preparado para esta interrupção? Vamos descobrir o que poderia ter sido diferente se a equipe tivesse usado uma solução de planejamento de cenário.



A Spun Silver Co. com o planejamento de cenário

O diretor financeiro sabia que o planejamento de cenário era uma ferramenta importante para reduzir o risco e garantir a solvência financeira. Com as partes interessadas adequadas, a equipe financeira iniciou o primeiro projeto de planejamento de cenário da empresa.

Pensando nos próximos 12 meses, a equipe identificou os principais motivadores comerciais da Spun Silver Co.: número de lojas, volume de vendas, preço do produto e preço da prata. Usando uma técnica chamada Simulação de Monte Carlo, o grupo determinou a probabilidade de três cenários que haviam projetado e que os ajudaram a se preparar para a pandemia (sabendo dela ou não).

CENÁRIO 1:



Mudança no comportamento do consumidor

Os produtos da marca Spun Silver Co. foram considerados itens de luxo para o comprador médio. Antes do surgimento do vírus, a taxa de desemprego estava baixa, o que era bom para as vendas. Mas com recessões notoriamente cíclicas, a empresa sabia que a boa posição não duraria para sempre. Ao se preparar para tempos econômicos mais difíceis, os líderes criaram um modelo de como eles poderiam diversificar seu portfólio de produtos mantendo a mesma receita, tornando mais fácil e rápida a produção e a promoção de estilos mais acessíveis.

CENÁRIO 2:



Mudança no mix de canais

A Spun Silver Co. viu um aumento de vendas nas lojas físicas graças à fama obtida por conta da cliente famosa, mas com o aumento da concorrência de outras lojas online, seus diretores perceberam que era necessário definir um equilíbrio entre os canais físico e digital. Como eles se planejaram para gerenciar um aumento de volume nos pedidos online antes mesmo da COVID-19, estavam preparados para as realidades do atendimento online e a necessidade de oferecer ao cliente um atendimento mais integrado.

CENÁRIO 3:

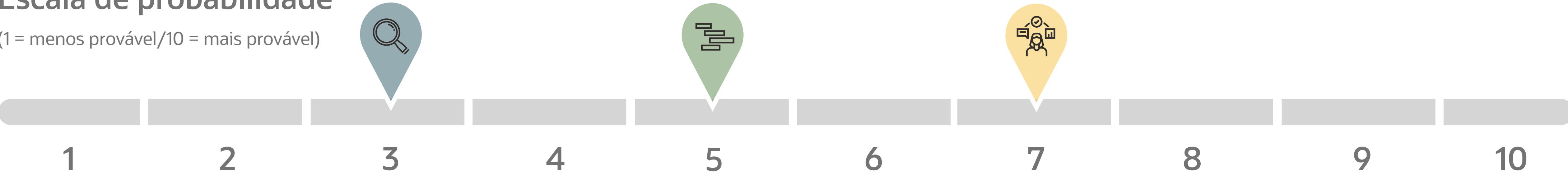


Fornecimento de matéria-prima

Ao analisar os possíveis cenários, a equipe de finanças percebeu que a substituição de prata importada da Ásia por prata produzida internamente não causaria tanto impacto nas margens de lucro quanto eles imaginavam. Ao reconhecerem que eram muito dependentes da cadeia de suprimentos asiática, o grupo começou a comprar uma parte das mercadorias da América do Norte para evitar interrupções na fabricação em caso de guerras comerciais ou instabilidade geopolítica.

Escala de probabilidade

(1 = menos provável/10 = mais provável)



Um plano para cada possibilidade

Quando a pandemia global surgiu, a Spun Silver Co. estava preparada para proteger a continuidade dos negócios, seguindo os passos que eles haviam estabelecido durante o planejamento de cenário. Ao construir estas hipóteses com uma solução de gerenciamento de desempenho empresarial (EPM) baseada em nuvem, a equipe de finanças da empresa conseguiu ver como as vendas, o fluxo de caixa e os gastos operacionais poderiam ser afetados e se planejar adequadamente.

Isso não só os ajudou a sobreviver à crise, como fez com que voltassem dela ainda mais fortes.

Tenha planos mais precisos para curto e longo prazo com a solução Oracle Fusion Cloud Enterprise Performance Management (EPM).

Para saber mais, confira *Trilhando o caminho para o crescimento com o Planejamento de Cenário*.

Leia o guia

* Spun Silver Co. é uma empresa fictícia

Fique conectado

facebook.com/oraclebrasil
twitter.com/oracledobrasil

youtube.com/oracledobrasil
blogs.oracle.com/oracle-brasil

linkedin.com/company/oracle

Fale conosco

chat
contato_br@oracle.com