Simulador de Pedido com Frete - Terceirizei

Logica Industrial: Pedido Minimo, Frete e Prazos

Objetivo do Material

Este documento orienta o vendedor a montar simulacoes de pedido no ato da visita. Diferente de um distribuidor, a venda industrial tem logica propria: pedido minimo por SKU, frete calculado como percentual, prazo de producao antes da entrega e MOQ (quantidade minima de pedido). O vendedor precisa dominar esses conceitos para fechar negocios com seguranca.

Conceitos Basicos da Venda Industrial

Pedido Minimo

A Terceirizei produz sob demanda. Para viabilizar a producao, existe um valor minimo por pedido:

Tipo de Cliente	Pedido Minimo
Varejo (lojas)	R$ 500,00
Distribuidor	R$ 2.000,00
Marca propria	R$ 5.000,00

MOQ (Quantidade Minima por SKU)

Cada produto tem uma quantidade minima que pode ser incluida no pedido:

Tipo de Produto	MOQ
Fraldas	1 caixa (12 pacotes)
Lencos umedecidos	1 caixa (24 pacotes)
Higiene (shampoo, sabonete)	1 caixa (12 unidades)
Limpeza (desinfetante, multiuso)	1 caixa (12 unidades)
Marca propria	Sob consulta (minimo alto na 1a producao)

Por que existe MOQ? "A fabrica produz em lotes. Nao conseguimos fazer 3 pacotes de fralda avulsos. O minimo e uma caixa fechada de cada produto. Mas voce pode misturar varios produtos para atingir o pedido minimo."

Frete

O frete padrao da Terceirizei e 7% sobre o valor do pedido (apos descontos).

Calculo:

- Valor do pedido com desconto: R$ 5.000,00

- Frete: R$ 5.000,00 x 7% = R$ 350,00
- Total: R$ 5.350,00

Observacoes:

- Frete CIF (a Terceirizei entrega no endereco do cliente)
- Para pedidos acima de R$ 50.000, frete negociavel
- Entregas em regioes remotas podem ter prazo maior, mas o percentual nao muda

---

Prazo: Producao + Entrega

Diferente do distribuidor que tem estoque pronto, a industria produz e depois entrega. O prazo total e:

Prazo Total = Prazo de Producao + Prazo de Transporte

Prazo de Producao

Tipo de Pedido	Prazo de Producao
Produtos de linha (Baby Club, T. Soninho, Limpeza)	5 a 7 dias uteis
Pedido grande (acima de R$ 25.000)	7 a 12 dias uteis
Marca propria (producao recorrente)	7 a 10 dias uteis
Marca propria (primeira producao)	30 a 45 dias uteis

Prazo de Transporte por Regiao

Regiao	Estados	Prazo de Transporte
Sudeste	SP, RJ, MG, ES	2 a 4 dias uteis
Sul	PR, SC, RS	3 a 5 dias uteis
Centro-Oeste	GO, MT, MS, DF	4 a 7 dias uteis
Nordeste	BA, SE, AL, PE, PB, RN, CE, PI, MA	6 a 10 dias uteis
Norte	AM, PA, AP, RR, RO, AC, TO	8 a 15 dias uteis

Prazo Total Estimado (producao + transporte)

Regiao	Pedido Normal	Pedido Grande	Marca Propria (recorrente)
Sudeste	7-11 dias	9-16 dias	9-14 dias
Sul	8-12 dias	10-17 dias	10-15 dias
Centro-Oeste	9-14 dias	11-19 dias	11-17 dias
Nordeste	11-17 dias	13-22 dias	13-20 dias
Norte	13-22 dias	15-27 dias	15-25 dias

Script do vendedor: "O prazo e um pouco maior que comprar do distribuidor, porque nos produzimos sob demanda. Mas a economia compensa. O ideal e programar os pedidos com antecedencia - a gente monta um calendario de reposicao juntos."

Simulador de Pedido - Passo a Passo

Passo 1: Levantar a necessidade do cliente

Pergunte:

- Quais produtos voce compra hoje? (fraldas, lencos, limpeza)
- Qual o volume mensal de cada um?
- De quem voce compra atualmente?
- Quanto paga? (para comparativo de margem)

Passo 2: Montar o mix do pedido

Use a tabela de precos para selecionar os produtos. Respeite o MOQ (minimo 1 caixa por SKU).

Passo 3: Calcular valores

Modelo de simulacao:

#	Codigo	Produto	Qtd Cx	Preco/Cx	Subtotal
1	BC-FRL-M-020	Fralda Baby Club M c/20	5	R$ 114,00	R$ 570,00
2	BC-FRL-G-018	Fralda Baby Club G c/18	5	R$ 120,00	R$ 600,00
3	BC-LEN-050	Lenco Umedecido BC c/50	3	R$ 72,00	R$ 216,00
4	TS-FRL-M-020	Fralda T. Soninho M c/20	10	R$ 81,60	R$ 816,00
5	LI-DES-500	Desinfetante Floral 500ml	5	R$ 28,80	R$ 144,00

Subtotal	**R$ 2.346,00**
Desconto (Faixa 2 - 3%)	**- R$ 70,38**
Total com desconto	**R$ 2.275,62**
Frete (7%)	**R$ 159,29**
TOTAL DO PEDIDO	**R$ 2.434,91**

Passo 4: Informar prazo

"Este pedido para Sao Paulo capital, o prazo estimado e de 7 a 11 dias uteis a partir da confirmacao do pagamento."

Passo 5: Comparar com o custo atual do cliente

"Voce disse que gasta aproximadamente R$ 3.000 por mes com esses mesmos produtos via distribuidor. Com a Terceirizei, o mesmo mix sai por R$ 2.434,91. Sao R$ 565 de economia neste pedido."

Regras Importantes para o Vendedor

1. **Nunca prometa prazo menor que o da tabela.** Se o cliente precisa de urgencia, consulte a fabrica antes de confirmar.
2. **Pedido minimo e inegociavel.** Se o cliente nao atinge o minimo, sugira completar com outros produtos: "Faltam R$ 150 para atingir o minimo. Que tal incluir uma caixa de lencos umedecidos? Tem otimo giro."
3. **MOQ por SKU e inegociavel.** Nao e possivel vender meias caixas. "O minimo e uma caixa fechada de cada item. Mas voce pode escolher quantos itens diferentes quiser."
4. **Frete nao e negociavel para pedidos normais.** A excecao sao pedidos acima de R$ 50.000. "O frete de 7% ja e abaixo do mercado. Muitos distribuidores embutem 10-15% no preco sem voce ver."
5. **Primeira compra sempre com pagamento antecipado ou boleto curto.** Condicoes melhores de pagamento sao liberadas apos historico de compras.
6. **Se o cliente disser que nao tem espaco para caixa fechada**, sugira formatos menores da linha (quando disponiveis) ou proponha dividir o investimento em dois meses: "Comeca com o minimo este mes, no proximo ja sabe o que gira e ajusta o mix."

Calendario de Reposicao Sugerido

Para clientes regulares, sugira um calendario fixo de pedidos:

Frequencia	Perfil do Cliente	Vantagem
Quinzenal	Varejo com alto giro	Estoque sempre fresco, menor capital parado
Mensal	Varejo medio	Equilibrio entre estoque e economia
Bimestral	Pequeno varejo	Pedido maior, desconto melhor

Script: "O ideal e a gente montar um calendario de reposicao. Assim voce nunca fica sem produto na gondola e eu ja programo a producao com antecedencia. Fica bom para os dois lados."

Como usar este material

1. Antes da visita, tenha a tabela de precos atualizada e uma calculadora (ou planilha no celular). Monte a simulacao na frente do cliente - isso gera confianca.
2. Sempre comece pelo levantamento de necessidade. Nao monte pedido sem saber o que o cliente precisa e quanto consome.
3. Use a simulacao como ferramenta de fechamento: "Olha o pedido pronto, o valor, o prazo. Posso enviar para producao hoje?"
4. Para clientes que resistem ao prazo, proponha o calendario de reposicao. Mostra planejamento e profissionalismo.
5. Guarde as simulacoes de cada cliente. Na proxima visita, use como base: "Da ultima vez voce comprou X. Quer repetir ou ajustar alguma coisa?"
6. Quando o cliente pedir "preco melhor", nao de desconto fora da tabela. Use o volume: "Se aumentar para 10 caixas desse SKU, entra na faixa de desconto adicional."