

Treasy Tips** é uma sessão **especialmente criada para auxiliar os clientes do Treasy a potencializar os resultados obtidos com a adoção da solução em situações praticas de Planejamento e Controladoria. Mas mesmo que você ainda não seja cliente, vale a pena acompanhar os artigos. Temos certeza que serão úteis, independente da ferramenta que você utiliza para Gestão Orçamentária em sua empresa.

Sabemos que a área de vendas está sempre em contato com o “core business” da empresa. Costuma ser um dos departamentos mais importantes, sendo por vezes, atribuída a responsabilidade de fracasso ou sucesso de um produto. E o **Orçamento de Vendas** é um dos principais indicadores da área. É como um time de futebol. Apesar da equipe toda ser importante para conquistar a vitória, é o atacante que carrega o peso nos ombros de marcar os gols.

Em empresas com uma maturidade de gestão mais avançada é comum que os diretores ou gestores criem metas e recompensas para a área comercial. Obviamente, essas metas estão relacionadas a algum tipo de entregável que no caso da área, trata-se de clientes fechados, ou seja: vendas e receita.

O grande ganho de trabalhar com metas por departamentos e por vendedor é o aumento da **previsibilidade de Faturamento**, que em outros termos podemos chamar também do **Orçamento de Vendas**. Mas como realizar esse Orçamento de Vendas para um futuro onde não se sabe o que pode acontecer?

Para responder essa pergunta podemos usar uma das mais famosas frases do ramo dos negócios, de ninguém menos que Steve Jobs: “Você não consegue ligar os pontos olhando pra frente; você só consegue ligá-los olhando pra trás”.



Por esse motivo, nesse artigo, vamos entender como utilizar o Treasy para coletar dados históricos e utilizá-los na sua projeção de vendas.

O que você vai encontrar neste artigo:

[O que é o Orçamento de Vendas](#)

[Projeção baseada em um Histórico de Vendas](#)

[Usando dados históricos para o Orçamento de Vendas](#)

[Tratamento de dados históricos no Treasy](#)

Finalizando

O que é o Orçamento de Vendas

O Orçamento de Vendas é uma estimativa da quantidade de produtos ou serviços que serão vendidos pela da empresa. Essa projeção, em alguns casos, também pode ser tratada como meta de fechamento de clientes. Atingir as metas gera receita para a empresa e também estimula a equipe de vendas a trabalhar para conquistar mais e mais vendas. No post abaixo você pode encontrar mais detalhes sobre Projeção de Vendas:

Como realizar o Planejamento de Vendas e Projeção de Faturamento de sua empresa
A projeção ou estimativa de faturamento pode ser feita a partir da percepção dos gestores acerca do mercado em que o produto ou serviço está inserido. Em outros casos pode também ser feita com base em **dados históricos**. Na verdade, são vários métodos existentes, cada um com suas vantagens e desvantagens. Aqui vamos tratar de uma metodologia bem simples, mas que pode auxiliar muito no planejamento das empresas: a **projeção baseada em um histórico de vendas**.

Projeção baseada em um Histórico de Vendas

Primeiramente, é interessante perceber no subtítulo do tema a conjunção “um” ao invés de “no”. O motivo é que não necessariamente precisamos utilizar o histórico de vendas de sua própria empresa. Podemos utilizar sim uma análise histórica de mercado, dos seus concorrentes, de produtos/serviços semelhantes, ou seja, quaisquer dados históricos sobre vendas que você tenha acesso.

Essa projeção vai muito além de um “chute” ou uso de bolas de cristal para adivinhar a quantidade de vendas que a empresa terá no próximo ano. Trata-se de uma análise pura dos dados de vendas do passado, com base nos seus conhecimentos do mercado e da economia em que você está inserido.

No Treasy, esses dados podem ser encontrados na coluna “Histórico” que está presente em todas as tabelas de valores do sistema. Esses dados são automaticamente carregados com base no preenchimento dos períodos anteriores. Caso sua empresa tenha, por exemplo, dois anos cadastrados, o Treasy irá trazer o valor do ano anterior mais próximo do que você está visualizando.



Usando dados históricos para o Orçamento de Vendas

Uma vez com acesso aos dados históricos da Receita, fica mais simples fazer a análise futura e Projeção de Faturamento para a companhia. Basta compreender as ações tomadas para aumentar (ou os fatos que levaram a diminuir) essa receita ao longo do período analisado e recriar essas experiências projetando-as para o futuro.

É também interessante perceber que com a troca de estratégias a tendência dos dados históricos também é alterada. Esse tipo de mudança é feito geralmente quando a empresa não vem tendo sucesso nas suas vendas e opta por alterações na gestão comercial. É natural que haja um ponto de virada, uma ação de marketing ou afim que faz com que as vendas passem a funcionar de outro jeito. Quando isso acontece, o Treasy pode também auxiliar na automação da alteração desses dados, liberando tempo dos gestores para outras análises importantes. Veja abaixo como fazer no Treasy para que a alteração dos dados não tome muito tempo:

Primeiramente, é necessário escolher quais estruturas você deseja alterar dentro das Matrizes. Selecionando As contas que você deseja alterar, caso ela seja uma conta que agrupe outras abaixo dela, todas essas contas serão alteradas. Então para fazer essa alteração, com a combinação das matrizes feita, deve-se clicar em “Mais Opções” e escolher a função “Aplicar valores em lote”.

Uma vez dentro da tela de aplicação, o Treasy mostrará primeiramente para quais estruturas ele irá aplicar os valores. Logo abaixo, deve-se escolher de que maneira essa alteração será feita. Pode-se sobrepor um valor fixo aos que tem já cadastrados, somar ao valor que já está cadastrado ou ainda aplicar um percentual ao valor cadastrado e somar o resultado ao mesmo. Ainda mais abaixo, deve-se escolher quais valores serão alterados dentro das estruturas selecionadas. Escolhe-se então entre as combinações das estruturas que possuem valor atribuído ou todas as combinações para aquelas estruturas escolhidas. Você pode conferir essa tela abaixo:



Você pode encontrar mais detalhes sobre o assunto em outro artigo do nosso blog:

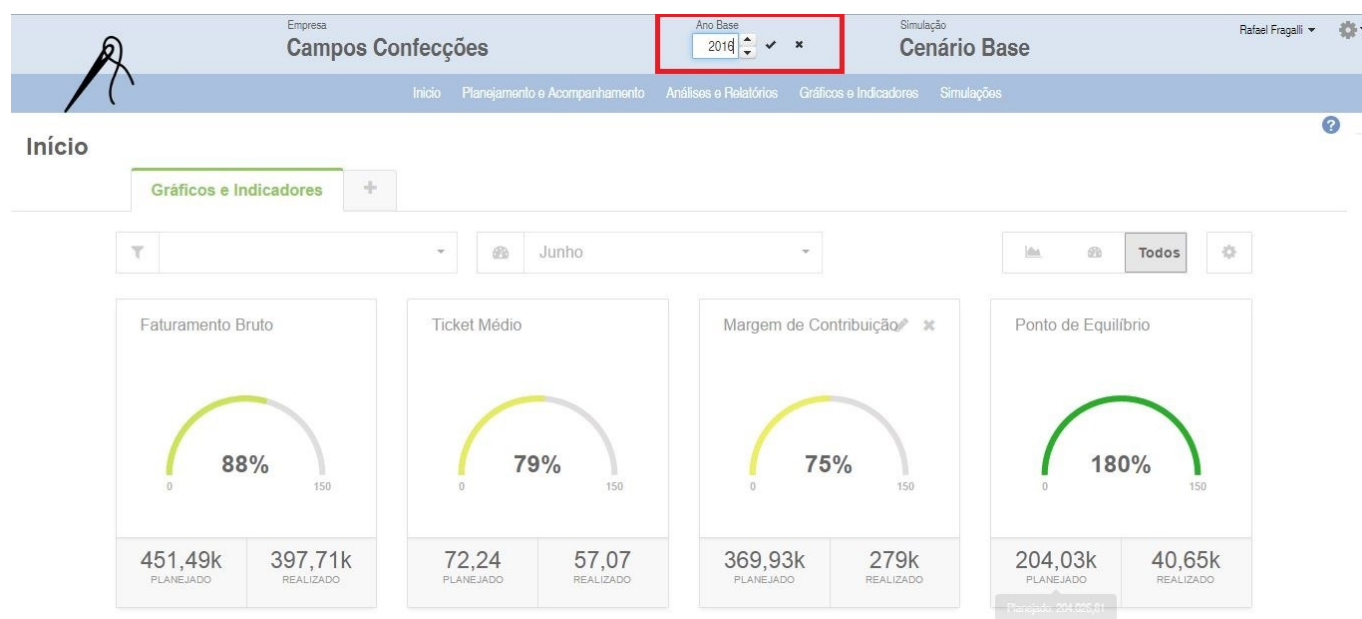
Como aplicar valores em lote

Tratamento de dados históricos no Treasy

Mas o que fazer se você acabou de aderir à solução de Gestão Orçamentária e não tem acesso aos seus dados históricos que estavam em planilhas e mais planilhas?

Uma das opções do Treasy é a ferramenta de importação de dados. Ela permite que esses dados históricos sejam importados para o sistema e sejam analisados, inclusive com DREs e Fluxos de Caixa, se necessário.

Importar esses dados de anos anteriores funciona da mesma maneira como é feito para os realizados do ano atual, a diferença é o ano base no alto da tela do Treasy que é alterado, para que esses dados fiquem em uma base correta. Basta clicar no ano base para que a opção de alterar apareça.



Se você quiser saber mais sobre como importar os dados para o Treasy, você pode acessar o artigo abaixo, que também é do nosso blog:

Importação de dados

Abaixo temos um exemplo de DRE de anos anteriores sendo extraída do sistema, os gráficos e indicadores são gerados a partir do ano base selecionado.



Logo, com esses dados históricos já está bem mais fácil de planejar o futuro da sua empresa. E depois de criar e aplicar as estratégias já não é necessário ficar alterando produto a produto. Agora falta apenas verificar se a estratégia está dando certo e se o seu realizado

mês a mês vem correspondendo ao seu planejado.

Finalizando

Obviamente o Orçamento de Vendas não é ciência exata e não tem receita pronta, necessitando de certa experiência e entendimento do mercado e das estratégias da empresa para projetar o futuro. Entretanto, gestores que estejam mais próximos da cadeia de tomada de decisão estratégica da empresa terão mais facilidade para realizar a projeção. Também é natural que quanto mais dados para serem analisados mais completa fica a análise e mais certo será o Orçamento de Vendas.

Por se tratar de um método de projeção barato e menos trabalhoso as empresas costumam utilizá-lo para validar suas estratégias.

Para saber mais sobre o Planejamento das Receitas e o Orçamento das Receitas você pode acessar nosso material sobre Formação de Preço de Vendas desenvolvido por especialistas do Treasy. Faça o download no botão abaixo.



E caso tenha ficado alguma dúvida ou queira algumas dicas para começar, basta entrar em contato (contato@treasy.com.br) que um de nossos consultores pode ajudar com os primeiros passos. Você também pode falar por telefone ou pelo Skype direto com o consultor com que já está acostumado conversar.

Também publicado em Medium.