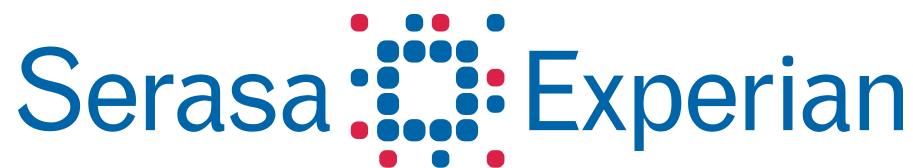


# Preço x Volume x Mix – Apresentação IBEF

Outubro de 2010

---



**CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY**

© Experian Limited 2008. All rights reserved. Experian and the marks used herein are service marks or registered trademarks of Experian Limited. Other product and company names mentioned herein may be the trademarks of their respective owners. No part of this copyrighted work may be reproduced, modified, or distributed in any form or manner without the prior written permission of Experian Limited.

# Agenda

---

- **Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo**
- Conceituando Price X Volume X Mix
- Exemplos de decisões com base na análise
- Mapa de implementação

# Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo

## Algumas notícias recentes...

---

*“...Resultados da **Natura** agradam com **lucro 77% maior...** ...O bom desempenho foi influenciado pela expansão do canal de vendas e pela melhora da produtividade. Além disso, o **melhor mix de vendas ...**”*

**Revista Exame – 23/04/2009**

*“...**GVT** registra lucro líquido no trimestre,  **cresce 30% em receita** e tem fluxo de caixa positivo “o **melhor mix de produtos** com alta adesão à banda larga e pacotes de serviço **reflete na receita média por usuário que ficou em R\$ 134,9** no trimestre...”*

**O Paraná – 22/04/2009**

*“...No entanto, na comparação trimestral o **preço médio dos produtos industrializados** apresentou queda de **19,5% em reais** devido ao **mix de produtos...**”*

**Relatório Anual da Sadia – 2008**

*“...Na avaliação da executiva-chefe da **Kraft Foods**, Irene Rosenfeld, o ímpeto dos negócios da empresa continua forte apesar de um ambiente desafiador. “**Estamos intensamente focados em reduzir custos** para levantar nossas principais marcas e **melhorar nosso mix de produtos.**”*

**G1 (Globo.com) – 05/05/2009**

# Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo

## Desafios...

---

- Portfólio extenso de produtos
- Quantidades variando mês a mês entre si
- Múltiplos Clientes e diversos canais
- Descontos comerciais negociados caso a caso
- Descontos obtidos automaticamente por volume

# Agenda

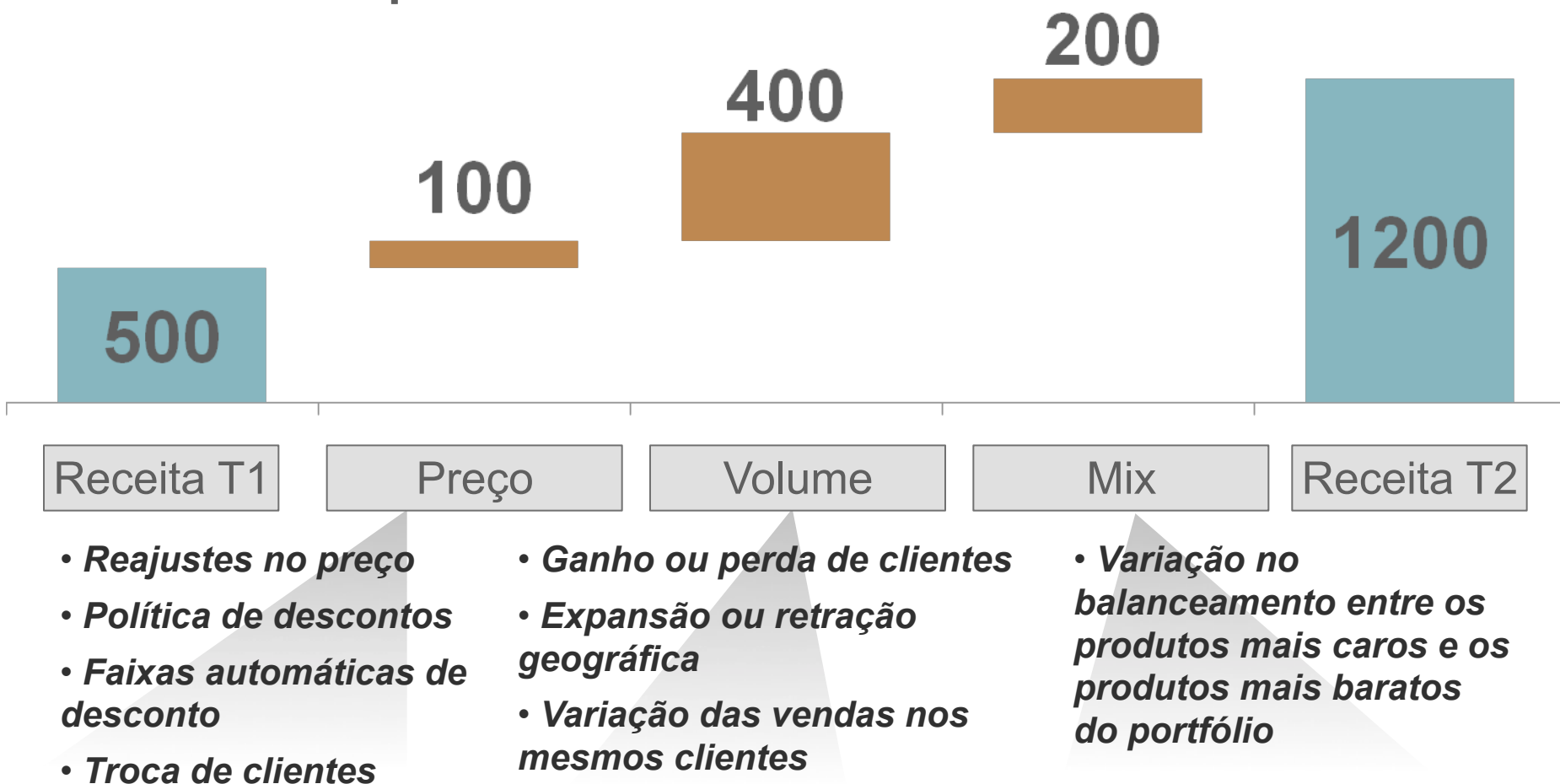
---

- Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo
- **Conceituando Price X Volume X Mix**
- Exemplos de decisões com base na análise
- Mapa de implementação

# Conceituando Price X Volume X Mix

## Exemplo de Gráfico e Motivos das Variações

Receita da Empresa X



# Conceituando Price X Volume X Mix

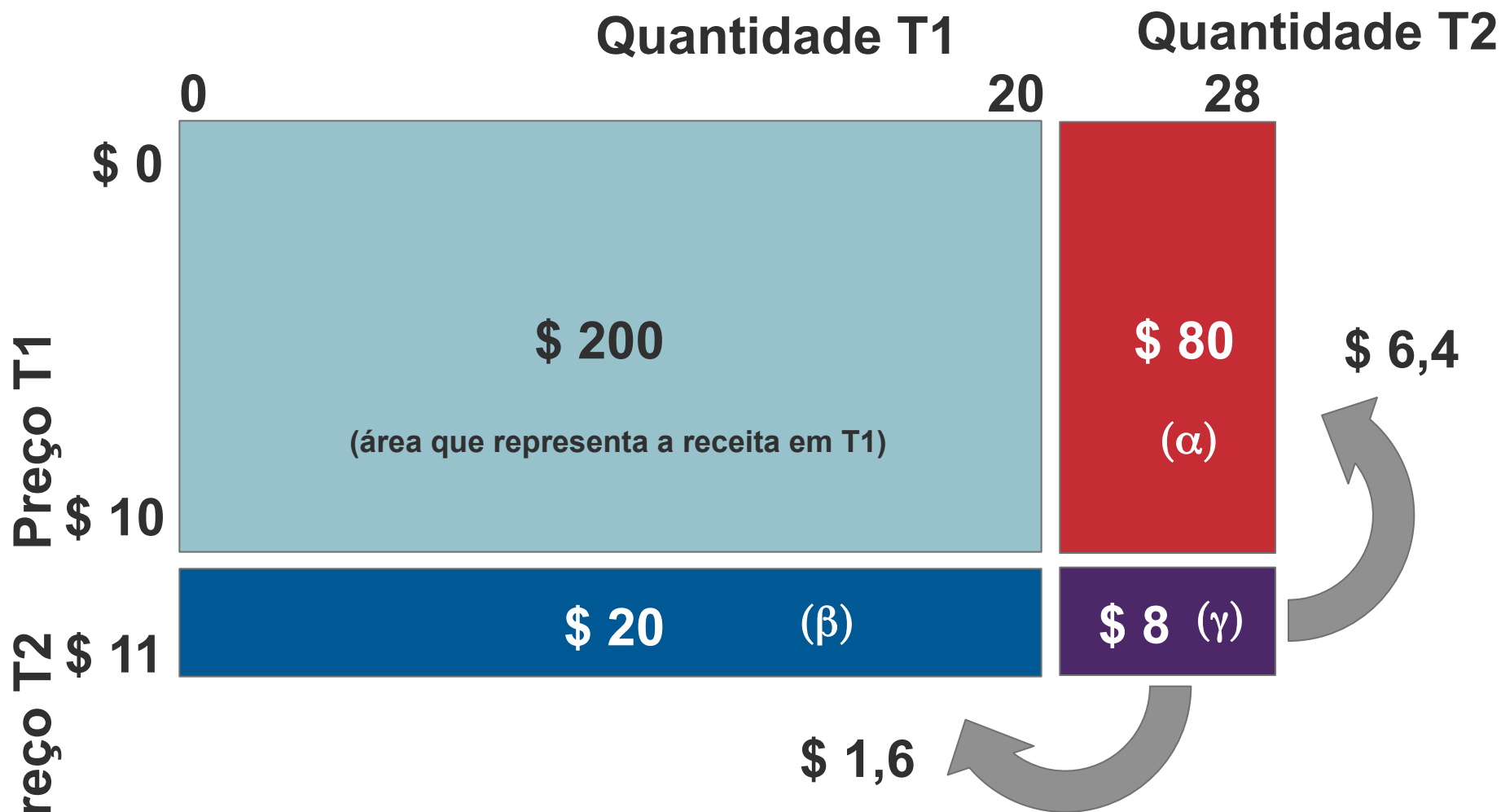
## O que é o mix?

---

O mix é a variação na receita do portfólio de um período para o outro independente de reajustes de preços ou do volume total vendido.

É a variação na receita devido à mudança da proporção entre produtos de preços diferentes no período atual em relação a um período anterior.

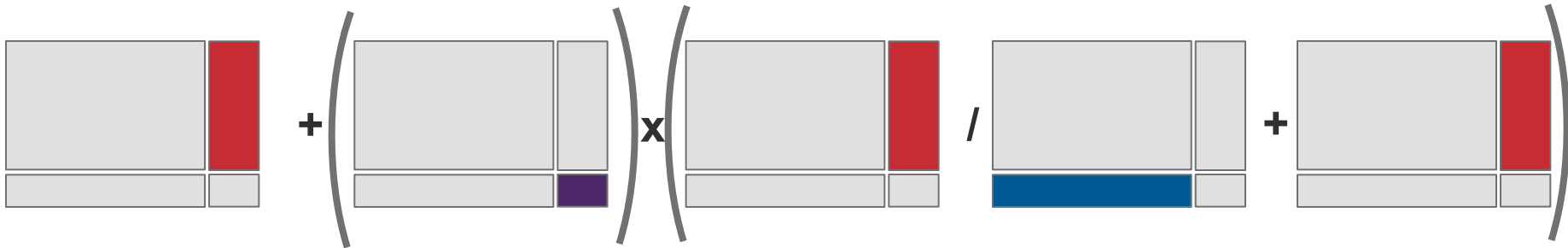
# Conceituando Price X Volume X Mix Analisando 1 Produto ao Longo do Tempo....



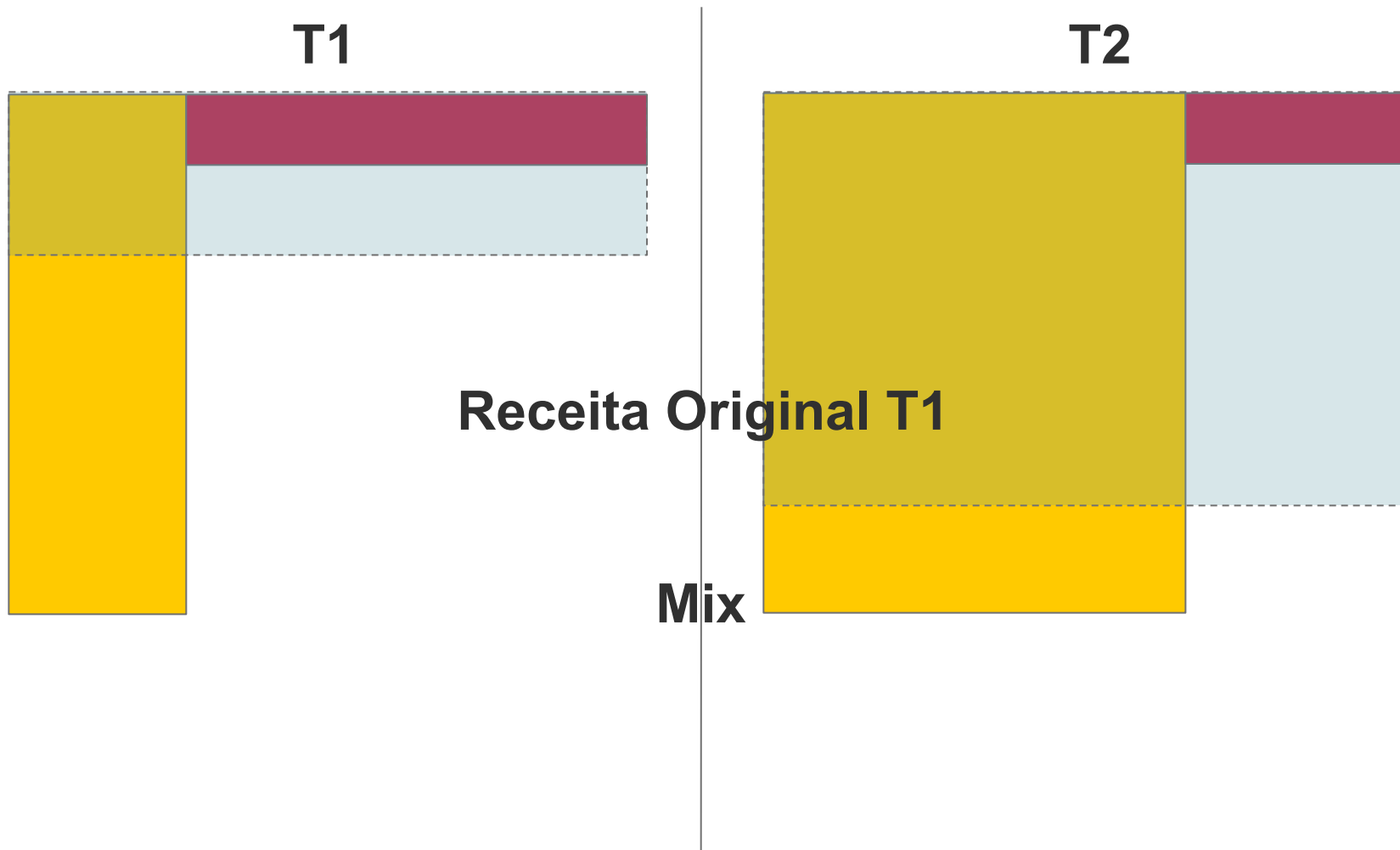


# Conceituando Price X Volume X Mix Matematicamente....

$$\Delta Q = (Q_f - Q_i) \times P_i + [(Q_f - Q_i) \times (P_f - P_i)] \times \left\{ \frac{[(Q_f - Q_i) \times P_i]}{[(Q_f - Q_i) \times P_i] + [(P_f - P_i) \times Q_i]} \right\}$$



# Conceituando Price X Volume X Mix Analisando um Portfólio com 2 Produtos (1/2)



# Conceituando Preço X Volume X Mix

## Analizando um Portfólio com 2 Produtos (3/3)

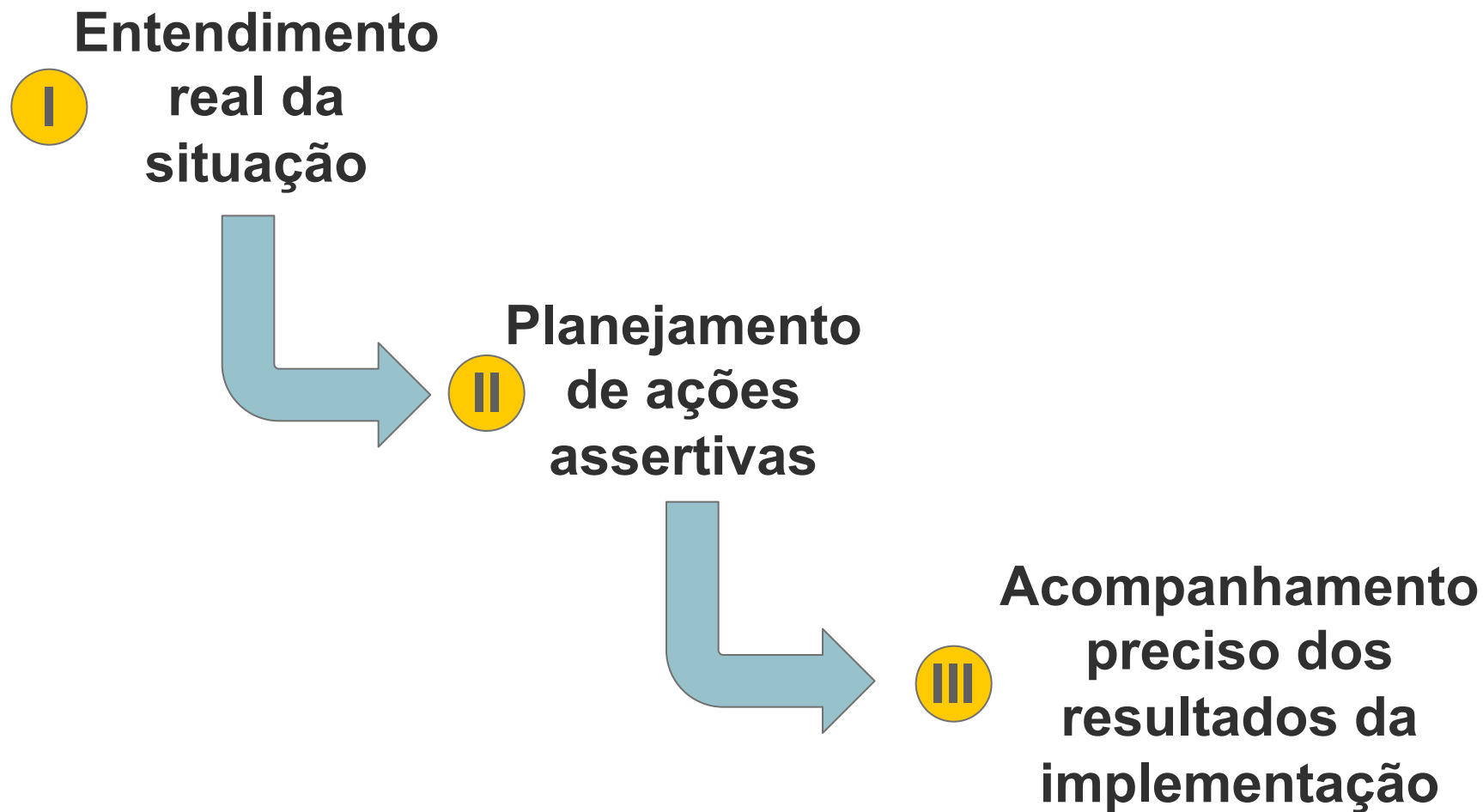


# Agenda

---

- Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo
- Conceituando Price X Volume X Mix
- **Exemplos de decisões com base na análise**
- Mapa de implementação

# Exemplos de decisões com base na análise Macrofluxo



# Exemplos de decisões com base na análise Decisões....

---

- Ampliação, revisão e elaboração de campanhas comerciais
- Revisão de tabelas de preços
- Revisão do portfólio de produtos
- Posicionamento de produtos no portfólio
- Revisão do mix de canais de vendas

# Agenda

---

- Desafios de avaliar o negócio num cenário complexo
- Conceituando Price X Volume X Mix
- Exemplos de decisões com base na análise
- **Mapa de implementação**

# Mapa de implementação

## Road map sugerido

