Gestão de fornecedores e negociação de compras



OFICINA BRASIL EDUCA



mercado livre | OFICINA BRASIL EDUCA

Sergio Santos

Fundador da **SR Motors**, oficina referência em gestão automotiva em Jundiaí (SP). Criador do **Método SR**, treinamento voltado para organização, gestão e lucratividade de oficinas mecânicas. Especialista em **gestão de oficinas e indicadores de performance**. Palestrante em eventos do setor automotivo em todo o Brasil. Mentor de donos de oficina que buscam **transformar suas empresas em negócios organizados e lucrativos**

Mercado Livre

O Mercado Livre é a maior plataforma de E-commerce da América Latina, conectando milhões de compradores e vendedores todos os dias. No setor automotivo, a plataforma tem ampliado o acesso a peças, componentes e soluções para oficinas e profissionais da reparação, facilitando a busca por produtos, comparação de preços e agilidade na reposição de peças.

01

Gestão de fornecedores e negociação de compras

Gestão de fornecedores e negociação de compras





R$ 60,21 BILHÕES DE REAIS

É A COMPRA MÉDIA ANUAL DAS OFICINAS MECÂNICAS NO BRASIL

QUAL É O PAPEL DO MECÂNICO

E DO DONO DA OFICINA?

COMO ELE INFLUENCIA OS ELOS DE COMPRA E VENDA DE AUTOPEÇAS

FORNECEDOR — **MARCA** — **CLIENTE FINAL**

AUTOPEÇAS PARA O MOTOR SÃO RESPONSÁVEIS POR 27% DO FATURAMENTO



OUTROS:
R$ 4,9 Bi

DIREÇÃO:
R$ 5,9 Bi

TRANSMISSÃO:
R$ 5,4 Bi

SUSPENSÃO:
R$ 9,4 Bi

ARREFECIMENTO:
R$ 5,4 Bi

LUBRIFICAÇÃO:
R$ 4,4 Bi

FREIO:
R$ 7,5 Bi

MOTOR:
R$ 16,6 Bi


01
ESCOLHA BEM SEUS
FORNECEDORES


02
NEGOCIE COM
INTELIGÊNCIA


03
TRANSFORME COMPRAS
EM RENTABILIDADE


9:41
9:41
R$ 320,00
R$ 355,00
R$ 310,00
9:41
CUSTO
R$ 310,00
VENDA
R$ 620,00
MARGEM
100%



ESCOLHA BEM SEUS FORNECEDORES

Gestão de fornecedores e negociação de compras

O lucro da oficina não depende apenas de quanto ela vende, mas também de como ela compra.

Minha proposta é mostrar ao dono de oficina que comprar bem não significa simplesmente encontrar a peça mais barata.

Significa escolher bons fornecedores, negociar com inteligência e tomar decisões que protejam a rentabilidade da empresa.

Vamos manter nossa estrutura de 3 pilares, com 3 tópicos práticos em cada um, usando exemplos do dia a dia das oficinas.

Avalie além do preço



Tenha alternativas de fornecimento



Acompanhe o desempenho dos fornecedores, garantia e parceria





NEGOCIE COM INTELIGÊNCIA

Negocie com inteligência

Muitos gestores acreditam que negociar significa pressionar o fornecedor para reduzir o preço.

Mas uma boa negociação também envolve prazo, frete, condições de pagamento, disponibilidade e relacionamento.

O objetivo não é ganhar uma disputa contra o fornecedor, mas encontrar condições que favoreçam o resultado da oficina sem comprometer a qualidade do serviço.

Pesquise antes de comprar



Negocie condições, não apenas valores



Evite compras feitas
na urgência




TRANSFORME COMPRAS EM
RENTABILIDADE

Transforme compras em rentabilidade

Uma compra não termina quando a peça chega à empresa.

Ela precisa ser conferida, aplicada corretamente, precificada e acompanhada até a conclusão do serviço.

Sem controle, os ganhos obtidos na negociação podem desaparecer em erros de compra, estoque parado, garantias e margens insuficientes.

Controle o que entra na oficina



Proteja sua margem na venda de peças



Acompanhe os resultados das compras



COMPRAR BEM É UMA DECISÃO DE GESTÃO

Uma oficina pode ter excelentes mecânicos, atender bem e vender muitos serviços.

Mas, se comprar errado, parte do resultado vai embora antes mesmo de o veículo ser entregue.

Por isso, lembre-se:

Escolher bons fornecedores protege sua operação.

Negociar com inteligência protege seus custos.

Controlar suas compras protege sua rentabilidade.

Não é a oficina que compra mais barato que necessariamente ganha mais dinheiro.

É aquela que sabe comprar, vender e controlar seus resultados.

mercado livre | NEGÓCIOS

1 O QUE É O MERCADO LIVRE NEGÓCIOS?

Plataforma voltada para compras em volume e uso profissional, oferecendo benefícios exclusivos para empresas.

2 POR QUE COMPRAR PEÇAS NO MERCADO LIVRE?

- Maior estoque de autopeças do país;
- Entrega mais rápida do Brasil;
- Compra Garantida.

3 VANTAGENS EXCLUSIVAS PARA CNPJ (OFICINAS)

- Preços com descontos progressivos;
- Faturamento com Nota Fiscal;
- Linha de Crédito e Gestão.

4 COMO COMEÇAR?

Vincule sua conta atual ao seu CNPJ em:
mercadolivre.com.br/negocios



Acesse o QR Code , cadastre a sua oficina e tenha acesso a melhores ofertas!

MERCADO LIVRE NEGÓCIOS

Sua oficina não pode parar

mercado livre | NEGÓCIOS

Conheça as facilidades do Mercado Livre Negócios para mecânicos, uma plataforma voltada para compras com preço exclusivo para CNPJ e entrega rápida para manter sua oficina sempre abastecida e produtiva.

1 O QUE É O MERCADO LIVRE NEGÓCIOS?

Plataforma voltada para compras em volume e uso profissional, oferecendo benefícios exclusivos para empresas abastecerem seu estoque com mais economia e agilidade.

2 POR QUE COMPRAR PEÇAS NO MERCADO LIVRE?

- O maior estoque de autopeças do país;
- Entrega mais rápida do Brasil;
- Compra Garantida.

3 VANTAGENS EXCLUSIVAS PARA CNPJ (OFICINAS)

- Preços com descontos progressivos;
- Faturamento com Nota Fiscal;
- Gestão de Compras;
- Linha de Crédito.

4 COMO COMEÇAR?

Se você já tem uma conta pessoal, pode vinculá-la ao seu CNPJ ou criar um perfil corporativo diretamente em: mercadolivre.com.br/negociosV



Acesse o QR Code, cadastre a sua oficina e tenha acesso a melhores ofertas!

mercado livre

Entre na comunidade do Mercado Livre no Whatsapp

OFICINA BRASIL EDUCA



mercado livre | OFICINA BRASIL EDUCA

@sergiosantos.sr

Obrigado