

Transcrição da reunião de planejamento comercial, 4º trimestre

25/09/2026 (sexta-feira), das 14h00 às 15h05 · Sala de reuniões da matriz de Joinville (híbrida)

Marina Duarte	Diretora Comercial
Caio Ferraz	Gerente de Logística
Letícia Prado	Coordenadora Financeira
Rodrigo Lemos	Gerente Regional Sul
Ana Beatriz Nunes	Analista de Marketing

Marina: Boa tarde, pessoal. Vamos direto ao ponto porque temos uma hora. Três assuntos: os números de agosto, a situação da entrega no Sudeste e o plano de fim de ano. Letícia, começa pelos números?

Letícia: Claro. Agosto fechou em 3 milhões e 231 mil no total. Sudeste continua puxando, bateu 1 milhão 386 mil, acima da meta de 1 milhão e 300. Nordeste também passou a meta, 719 mil contra 650. O problema é o Sul: 760 mil, e a meta é 800. É o terceiro mês seguido de queda.

Rodrigo: Eu sei que o Sul está caindo. Parte é sazonal, mas a gente perdeu volume em Bebidas. Eu levantei aqui: são 23 clientes que não fazem pedido há mais de 60 dias. A maioria é bar e restaurante de Florianópolis e Curitiba.

Marina: 23 clientes inativos é muito. O que você propõe?

Rodrigo: Um plano de recuperação. Eu ligo pessoalmente para os 10 maiores, e a equipe cobre os outros 13 com uma condição especial de recompra. Consigo apresentar o plano completo até o dia 5 de outubro.

Marina: Fechado. Rodrigo, plano de recuperação dos inativos do Sul, dia 5 de outubro. Caio, o Sudeste.

Caio: O Sudeste vende muito, mas a gente não está dando conta de entregar. Em agosto foram 555 entregas atrasadas na região, quase 12% dos pedidos. Nas outras regiões está entre 3 e 4%. O cancelamento sobe junto: 122 pedidos cancelados só em agosto no Sudeste.

Letícia: E cancelamento é dinheiro na mesa. A gente já perdeu faturamento por isso.

Caio: Minha proposta é contratar dois caminhões terceirizados para a rota de São Paulo capital e ABC a partir do dia 1º de outubro. Custo estimado de 38 mil por mês pelos dois. Se o atraso cair para 5%, o cancelamento evitado já paga.

Marina: Letícia, tem margem?

Letícia: Tem, se a gente conseguir alongar o prazo com o fornecedor de bebidas. Hoje pagamos a Serra Azul Bebidas em 30 dias. Se eu levar para 45, libera caixa suficiente. Eu abro a negociação na segunda e trago resposta até o dia 10 de outubro.

Marina: Então fica assim: Caio contrata os dois caminhões terceirizados para começar dia 1º de outubro, e Letícia renegocia o prazo com a Serra Azul para 45 dias, retorno até 10 de outubro. Caio, você precisa fechar o contrato até quando?

Caio: Até 30 de setembro, senão não começa dia 1º.

Ana Beatriz: Uma coisa: os clientes grandes do Sudeste estão sentindo o atraso. Alguém devia ligar para eles e avisar que a entrega vai normalizar em outubro, senão a gente perde mais pedido.

Marina: Boa ideia, isso é importante. E o sistema de roteirização que você tinha mencionado, Caio?

Caio: Estou avaliando dois fornecedores. Ainda não tenho proposta fechada. Prefiro não colocar prazo agora.

Marina: Tudo bem, mas fica registrado como pendência. Ana, fim de ano.

Ana Beatriz: O que mais cresceu no trimestre foi Alimentos no Nordeste, 23% de junho para agosto. Eu quero concentrar a campanha de fim de ano lá: kits de ceia para o varejo de bairro, com o distribuidor parceiro de Recife e Fortaleza. Já tenho o rascunho.

Marina: Quando você consegue apresentar o plano com orçamento?

Ana Beatriz: Dia 2 de outubro, na sexta.

Marina: Perfeito. Ana apresenta o plano da campanha de fim de ano para Alimentos no Nordeste no dia 2. Mais alguma coisa?

Rodrigo: Só uma observação: se o Sudeste ganhar dois caminhões, o Sul não pode perder frota. Hoje já está justo.

Caio: Não perde. Os terceirizados são adicionais.

Marina: Ótimo. Então nossa próxima reunião é dia 6 de outubro, mesmo horário, 14h, para acompanhar as entregas. Eu mando o resumo por e-mail. Obrigada, pessoal.

(Fim da reunião, 15h05.)