

Black Friday

5 DICAS PARA LUCRAR DE VERDADE

Segundo especialista, a combinação de planejamento, tecnologia e inteligência financeira é a chave para transformar grandes descontos em crescimento sustentável

A Black Friday se estabeleceu como um momento central no calendário do varejo brasileiro. A data, que possui projeção de movimentar mais de R\$ 13 bilhões neste ano, segundo levantamento da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), é também um teste para a capacidade de gestão financeira das empresas. O grande desafio é vender mais e assegurar que esse aumento se traduza em rentabilidade e sustentabilidade. Mui-

tas empresas se perdem em descontos agressivos sem calcular o impacto no caixa e nas margens. “A Black Friday exige mais do que boas ofertas; demanda inteligência financeira para transformar o alto volume de vendas em lucro real e sustentável. Sem planejamento e ferramentas adequadas, o que deveria ser uma oportunidade de crescimento pode virar uma fonte de desorganização e prejuízo no pós-evento”, afirma Maurício

Galhardo, sócio de uma plataforma de gestão financeira para franquias e redes varejistas do país. Dono de uma empresa que já otimizou a gestão financeira de mais de 15 mil varejistas no Brasil, incluindo grandes nomes como Havaianas e Cacau Show, o executivo oferece cinco dicas essenciais para que o varejista se prepare financeiramente para a Black Friday.



PLANEJAMENTO DE FLUXO DE CAIXA

A Black Friday gera um descasamento entre o alto volume de vendas (muitas parceladas no cartão) e os prazos de recebimento, enquanto fornecedores exigem pagamentos imediatos. “É crucial simular cenários de recebimento e pagamentos, considerando os custos de antecipação de recebíveis e as despesas com fornecedores. Um fluxo de caixa projetado e acompanhado em tempo real evita surpresas e a necessidade de crédito caro”, comenta Galhardo.



CONTROLE DE RISCOS OPERACIONAIS

Com o aumento exponencial de transações, crescem os riscos de cancelamentos, devoluções e inadimplência. “É importante ter políticas claras de troca e devolução. Investir em soluções antifraude e monitoramento de pagamentos em tempo real é uma medida preventiva. Provisões específicas no fluxo de caixa para esses imprevistos ajudam a absorver os impactos”, sugere o especialista.



GESTÃO INTELIGENTE DE ESTOQUES

O estoque é capital parado, isso significa dinheiro imobilizado, falta ou perda de vendas. “O varejista deve usar dados históricos e tendências de mercado para otimizar as compras. O equilíbrio entre o que vender e a capacidade de investimento é fundamental. Ferramentas que conectam dados de estoque, vendas e finanças oferecem a clareza necessária para decisões ágeis”, explica o executivo.



DEFINIÇÃO DE MARGENS DE LUCRO MÍNIMAS

A pressão por descontos na Black Friday pode corroer as margens. “Antes de definir promoções, é vital conhecer a margem de cada produto. Estratégias como combos de produtos com margens diferentes ou descontos progressivos podem atrair clientes sem sacrificar a rentabilidade. Toda oferta deve ter um impacto financeiro projetado”, analisa Galhardo.



TECNOLOGIA COMO ALIADA

Sistemas de gestão financeira e ERPs integram dados de vendas, pagamentos e bancos em um ambiente único. “Isso reduz falhas manuais e oferece relatórios em tempo real sobre margens, fluxo de caixa e recebíveis. A automação da conciliação bancária e de cartões é essencial para identificar divergências em taxas e repasses, garantindo que o dinheiro devido realmente entre no caixa”, conclui Galhardo.

TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS E GESTÃO DE QUALIDADE EFICIENTE

Nosso compromisso é atender seu empreendimento com transparência, respeito e inovação.

Quer trabalhar conosco?

ZELADOR E GERENTE PREDIAL, PORTARIA E CONTROLE DE ACESSO, LIMPEZA E CONSERVAÇÃO, JARDINAGEM, VIGILÂNCIA, RONDA E MONITORAMENTO, AUXILIARES E ASSISTENTES DE MANUTENÇÕES E REPAROS

Envie seu currículo para oportunidade@grupoarcon.com.br

grupoarcon.com.br (16) 3043-1235

Av. Eduardo Gomes de Souza, 766
City Ribeirão - Ribeirão Preto/SP

ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL E TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS