

RESUMO

Gestão da produção

Quem trabalha no ramo de alimentos sabe que todo o processo de produção é muito importante para o sucesso do negócio e para garantir a qualidade do produto final. Por isso, é bom que exista um controle da produção desde o momento em que você compra a matéria-prima para produzir, até a hora em que você entrega o alimento pronto para o cliente.

Por isso, esse vídeo foi pensado e produzido com muito cuidado. Afinal, ter uma gestão de produção profissional é fator essencial para que você consiga gerenciar seu estoque de forma correta, entregar os produtos com qualidade ao cliente e sem atrasos, e com isso, aumentar a sua capacidade de produção e, conseqüentemente, melhorar os lucros. Vem saber tudo sobre esse conteúdo:

ENTENDENDO O PROCESSO DE GESTÃO DA PRODUÇÃO

A gestão da produção depende de 5 fatores e é bem importante que você pense sobre cada um deles em seu dia a dia:

1. **A natureza do seu produto:** saber se é um produto perecível ou não, se é feito sob medida, personalizado para o cliente, ou se é igual para todos.
2. **A variedade do produto:** ou seja, quantos tipos diferentes você produz e o quanto são diferentes entre si. Por exemplo, opções de sabor de um alimento: carne e queijo.
3. **O volume de vendas:** ou seja, a quantidade de produtos que você faz.
4. **Período da demanda:** basta responder às seguintes perguntas “você vende sempre o mesmo volume durante todo o ano? Tem épocas da semana ou do ano que vende mais?”.
5. **Fornecedores de matéria-prima:** quem são seus fornecedores? Onde você compra os insumos? Todos no mesmo local ou precisa de vários?

ETAPAS DE PRODUÇÃO

Com os 5 fatores em mente, vamos ver agora as etapas de um processo de produção na transformação da matéria prima em produto:

Etapa 1 - Planejamento ou meta de vendas: pense sobre quais são os produtos e quantos deles você irá vender num período de tempo. Este período você quem determinará. A maioria das pessoas usa um mês como referência, mas se você achar que precisa diminuir para um ou dois semanas, tudo bem! Faça o teste e veja o que funciona melhor no seu negócio.

É muito importante que você se lembre que para poder planejar a compra de sua matéria prima, é necessário revisar o quanto você está vendendo constantemente. E em caso de promoção, esteja preparado para atender essa demanda.

Etapa 2 - Planejamento de compra de matéria prima: faça a lista de recursos e matéria-prima que você irá precisar para produzir a quantidade de produtos no tempo que você definiu. E preste atenção:

- Organize-se para comprar os recursos e negociar melhor com os fornecedores com antecedência. Se possível reserve um dia da semana em que o movimento de vendas é menor para fazer as compras;
- Confira o estoque. Ao mesmo tempo que faltar é ruim, ter muito estoque é ter dinheiro parado.

Etapa 3 - Transformação: o processo de transformação nada mais é do que uma receita de como fazer seu produto ou serviço. Por isso, liste todas as tarefas necessárias para preparar o produto, com os equipamentos e pessoas que você tem à disposição. Por exemplo:

Nome da tarefa	Bater massa
Tempo necessária	15 minutos
Equipamento	Batedeira
Pessoas	José

Classifique essas tarefas na ordem em que elas devem acontecer e desenhe seu processo em uma folha de papel. Importante: Para ganhar tempo, veja o que pode ser feito ao mesmo tempo e o que pode ficar preparado com antecedência.

Etapa 4 - Produto finalizado para a entrega ao cliente: com o processo de transformação desenhado, está na hora de pensar em como você finaliza esse ciclo, ou seja, como vai acontecer a entrega do seu produto. Quanto tempo você leva para finalizar o seu produto (seja esse momento uma decoração ou apenas embalar)? Qual embalagem você utiliza? Como você realiza a entrega do produto? Que cuidados você toma no trajeto até o seu cliente?

Preste atenção em todos os detalhes do seu produto desde a produção dele até que chegue ao seu cliente. Muitas vezes são os pequenos detalhes que fazem toda a diferença na qualidade do produto.

Agora que você já sabe que vale a pena, não perca tempo! Organize seu processo e comece a vender mais!