ANÁLISE DO INDICADOR KPI COMO FERRAMENTA DE CONTROLE DAS VENDAS DO BURGUER KING

Autor(res)

Liliane Penido Drumond
Patrick Andrade Cezario
Fellipe César Ramos Batista
Railander Vinicius De Lima
Gabriel Ferreira Santos

Categoria do Trabalho

1

Instituição

CENTRO UNIVERSITÁRIO ANHANGUERA

Introdução

Este trabalho tem como objetivo, apresentar um resumo expandido referente ao controle de vendas por meio do indicar KPI, indicador de desempenho das vendas do Burguer King, unidade Barreiro.
KPI é uma ferramenta utilizada para medir o desempenho de processos e estratégias dentro de uma empresa, assim, é um valor mensurável que demonstra como efetivamente uma empresa está alcançando os principais objetivos de negócios. O Burger King, unidade Barreiro, utiliza o indicador KPI para alcançar metas e estratégias nas vendas. O Problema enfrentado pela franquia é realizar a melhor rentabilidade financeira das vendas, sendo assim, o Burger King analisa por meio do indicador KPI o controle de suas vendas.O objetivo do Burger King é mensurar as vendas por um período de 30 em 30 minutos por dia trabalhado e suas vendas são controladas por meio do indicador KPI que avalia o desempenho das vendas e garantir no final do mês que a meta prevista em vendas se torne efetivamente realizada.

Objetivo

O objetivo do indicador KPI é mensurar as vendas na franquia do Burger King, é fornecer informações importantes para a tomada de decisões gerenciais e atingir as metas previstas de vendas em metas realizadas no mês da competência.

Material e Métodos

Os indicadores de desempenho representam a quantificação dos processos e podem ser definidos como números que descrevem a realidade de uma organização (FERNANDES, 2004). De acordo com Parmenter (2007), os KPIs podem ser representados pela combinação de um ou mais indicadores, e representam um conjunto de medidas focadas nos aspectos mais críticos para o desempenho satisfatório e atingimento dos objetivos organizacionais. Foi realizado uma visita técnica na Unidade Barreiro da

Franquia Burger King, no dia
29 de Março de 2023, para um estudo sobre o indicador KPI como ferramenta para mensurar as metas de vendas. Analisamos os relatórios gerenciais de controle das vendas, o cálculo da apuração do
indicador KPI e análise das metas de vendas previstas.
O Burger King, unidade Barreiro, controla suas vendas por meio do indicador KPI pelo período de tempo de meia em meia hora é calculado pelas coordenadoras e após calculado é enviado para o gerente para controle do desempenho financeiro.

Resultados e Discussão

No Burguer King a análise é feita pelo fluxo de caixa que utiliza o indicador KPI como um indicador de desempenho que é atualizado a cada meia hora de acordo com o relatório de vendas. O relatório é evidenciado para o controle de vendas que é retirado do sistema como indicador, a meta de vendas no mês de R$ 467.916,35 e a meta diária é de R$ 15.597,21 incluindo as vendas que são realizadas pelo drive thru, no salão do Burger King e pelo IFOOD. Análise do indicador no Burger King é por dia e as melhores vendas são as realizadas pelo drive thru, as responsáveis são as coordenadoras que repassam as informações dos indicadores para o gerente analisar o desempenho e focar para realizar as metas de vendas previstas. Essa apuração é realizada para projeção de vendas e assim corrigindo o gap que é a diferença entre o valor real e o valor previsto. E com essas informações é possível estabelecer novas estratégias para atingir a meta que foi passada para aquele mês de acordo com o fluxo de caixa.

Conclusão

Concluímos que no caso do Burguer King o desafio é realizar as vendas previstas em vendas realizadas, sendo assim, o controle das vendas acontece a cada meia hora por meio do indicador KPI. Com isso podemos apreender que o Burguer King tem o controle de vendas eficaz se
dá por meio do indicador que tem como referência as estratégias a serem seguidas
para atingir uma melhor performance financeira no seu fluxo de caixa mensal

Referências

BORINELI, Márcio Luiz; PIMENTEL, Renê Coppe. Curso de contabilidade para
gestores, analistas e outros profissionais. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
CREPALDI, Silvio Aparecido, CREPALDI, Guilherme Simões. Contabilidade
Gerencial - Teoria e Prática. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
MATARAZZO, Dante Carmine. Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e
Gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003