



## Diagnóstico

- Estoques mínimos de difícil trabalho e controle; com rápida obsolescência; perdas de inventário.
- Compra Spot vs. Custo Copesul de R\$2mil por processo de aquisição/compras.
- Nível de serviço de entrega (SLA) de 7 dias.
- Processo integralmente "em papel"/retrabalhos/erros.
- Fornecedor também era cliente da Copesul.



## Abordagem Willy

- Syncpro para *commodities* (*Bundling* de volumes; refinamento na grade de ofertas/"menu").
- SPEC: *benchmark* e questionamento técnico.
- Integração com fornecedor.
- Contratos de longo prazo com cláusula de competitividade (evitando repetidos custos de aquisição).
- Economias obtidas no fornecedor compartilhadas.



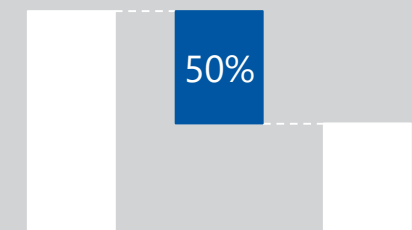
## Principais ações

- *Bundling* de volumes criando o Shopping de Lojas (atendimento Copesul e demais empresas do Polo de Triunfo).
- Contrato de "barter" (custo Copesul + margem acordada).
- SLA de entrega com controle ativo de uso e por código de barras / EDI / contabilização automática.
- Negociação Copesul+Renner transformando o mesmo em distribuidor homologado com repasse integral a Copesul.



## Resultados

- **Economia de R\$240 mil/ano**
- **Melhoras qualitativas reportadas em matéria da Revista Exame.**



Oil & Gas  
SYNCPRO

Redução de 50% dos custos com melhoria do nível de serviço