



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**

**GESTÃO COMERCIAL**

**PROJETO INTEGRADO**

**GESTÃO DE VENDAS**

**AMBEV S.A**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

OUTUBRO, 2021

ISSN 1983-6767

**UNIFEOB**

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO COMERCIAL**

**PROJETO INTEGRADO**

**GESTÃO DE VENDAS**

**AMBEV S.A**

MÓDULO GESTÃO COMERCIAL

GESTÃO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO – PROF. MARCELO  
ALEXANDRE CORREIA DA SILVA

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS – PROF<sup>a</sup>. RENATA ELIZABETH DE  
ALENCAR MARCONDES

ESTUDANTES:

PRISCILA SCREPANTI ALVES DOS SANTOS ,RA 1012021100593

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SETEMBRO, 2021

**1. 1INTRODUÇÃO**

**2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

**3. PROJETO INTEGRADO**

**3.1 GESTÃO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO**

**3.1.1 TECNICAS E FASES DE VENDAS**

**3.1.2 TÉCNICAS E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO**

**3.2 GESTÃO E ESTRATÉGIA DE CUSTOS**

**3.2.1 TERMINOLOGIA E CLASIFICAÇÃO DE CUSTOS**

**3.2.2 ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO**

**4. CONCLUSÃO**

**REFERÊNCIAS**

## **1. INTRODUÇÃO**

Neste trabalho será abordado a empresa Ambev e foi realizado uma análise sobre vendas e seu processo, abordando todos os estágios das vendas e técnicas de negociação , além da especificação da parte de custos , sendo o ponto de equilíbrio contábil , o ponto de equilíbrio econômico e o ponto de equilíbrio financeiro.

Análise da empresa Ambev S.A onde a sua atividade principal é Fabricação e distribuição de cervejas. refrigerantes e bebidas não carbonatadas e não alcoólicas.

Onde será feito uma análise sobre as técnicas e fases de vendas da empresa real em conjunto com a análise do seu custo, volume e lucro , ou seja , seu ponto de equilíbrio.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Companhia : Ambev S.A

CNPJ

07.526.557/0001-00

Atividade Principal

Fabricação e distribuição de cervejas. refrigerantes e bebidas não carbonatadas e não alcoólicas.

Atualmente a Ambev tem operações em 18 países: Brasil, Canadá, Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Uruguai, Guatemala (que também abastece El Salvador, Honduras e Nicarágua), República Dominicana, Cuba, Panamá, Barbados, Saint Vincent, Dominica e Antigua.

Seu setor é consumo e varejo

A Ambev distribui:

- Cervejas
- Chopes
- Bebidas mistas
- Refrigerantes
- Sucos
- Isotônicos
- Energéticos
- Água e chás

Hoje a Ambev possui mais de 100 rótulos.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

Será apresentado gestão de vendas citando as suas fases e exemplificando com o conteúdo da Ambev e gestão de estratégia de custo detalhando suas fases e pesquisando a parte de custo da empresa como receita de vendas de bens ou serviços, custos de bens e serviços vendidos, despesas e depreciação e amortização.

## **3.1 GESTÃO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO**

### **3.1.1 TÉCNICAS E FASES DAS VENDAS**

#### **Fases Processo de vendas:**

**Prospecção:** ações de captação de novos clientes – Ambev implanta programa defidelidade para captar novos clientes.

**Abordagem:** Quando os produtos chegam ao seus consumidores – A Ambev tem sido segurar os preços o tanto quando possível, a fim de manter participação de mercado, utilizando das mídias e recursos:

websites sob o controle da AB InBev, • pesquisa paga, • anúncios (com ou sem rotatividade), • TV interativa, • correio eletrônico, • mensagens de SMS e MMS em dispositivos móveis, • críticas de produtos apoiadas/escritas pela AB InBev, • publicidade em jogos, • conteúdos gerados por utilizadores (CGU) sob o controle da AB InBev, • publicidade viral sob o controle da AB InBev, • páginas ou canais da marca nas redes sociais, incluindo mas não se limitando ao Facebook, Instagram, Pinterest, Tumblr, Twitter, YouTube, etc., • aplicações transferíveis (apps).

**Proposta de valor:** se caracteriza pela discussão dos recursos, das vantagens e dos benefícios do produto ou serviço que os clientes indicaram como importantes.

**Negociação:** Empresa comprova ao cliente ele comprará algo que lhe dará benefícios. No caso da Ambev que historicamente sempre teve um poder de preço importantíssimo para o negócio ela tem usado segurar os preços o tanto quando possível, a fim de manter participação de mercado.

**Fechamento de vendas:** O fechamento é o processo para ajudar o comprador a tomar uma decisão que irá beneficiá-la.

**Pós-vendas:** Ciclo de relacionamento com o cliente , implantação dos programas de fidelidade da AmBev e Marketing Responsável é feito um trabalho de pós-vendas.

### **3.1.2 TÉCNICAS E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO**

A Ambev usa de negociações coletivas .

Lembrando que na regra se inicia pela preparação , abertura, exploração, apresentação, clarificação, ação final, controle e avaliação.

Na Ambev a preparação : envolve a leitura de informativos, análise e troca de informações com outras empresas congêneres o exame da situação de mercado.

### **3.2.1 TERMINOLOGIA E CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS**

**Segue DFs consolidadas/Demonstração de resultado da Ambev do período de 01/04/2021 até 30/06/2021:**

Receita de venda de bens ou serviços : R\$ 15.711,14  
Custos dos bens ou serviços vendidos: R\$ -7.965,269  
Resultado bruto: R\$ 7.745.872  
Despesa e receitas operacionais: - R\$ 3.851.489

**Demonstração fluxo de caixa :**

Depreciação , amortização e impairment: R\$ 2.563.678

### **3.2 GESTÃO E ESTRATÉGIAS DE CUSTO**

<b>ITENS</b>	<b>VALORES</b>
<b>RECEITA</b>	<b>15.711.141</b>
<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>7.965.269</b>
<b>RESULTADO BRUTO</b>	<b>7.745,932</b>
<b>DESPESAS (CUSTO FIXO)</b>	<b>3.851.489</b>
<b>RESULTADO ANTES DO IMPOSTO</b>	<b>3.894,443</b>

### **PEC**

#### **PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL:**

CUSTOS FIXOS/MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO :

$$3.851,489/ 100\% - 7.965.269$$

$$3.851,490/ 79,65 = 48,35517$$

### **PEE**

#### **PONTO DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO:**

CUSTOS FIXOS /MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO - 10%

$$3.851.489/79,65 - 10\% = 43,419653$$

### **PEF**

#### **PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO**

CUSTOS FIXOS – CND / MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

$$3.851,490 - 2.563.678/ 79,65 = 16,168386$$

### **4. CONCLUSÃO**

Neste trabalho foi realizado um estudo baseado nesta empresa e através dela utilizando-a como pesquisa, o projeto foi importante para conhecer e aprofundar um pouco mais na empresa Ambev , no tópico de técnicas de vendas e negociação realizada pela empresa foi possível conhecer as estratégias adotadas por ela e em paralelo aplicar com os tópicos deste estudo.

**REFERÊNCIAS:**

<https://exame.com>

<https://ri.ambev.com.br>

[Ambev.com.br/sobre/](https://www.ambev.com.br/sobre/)







