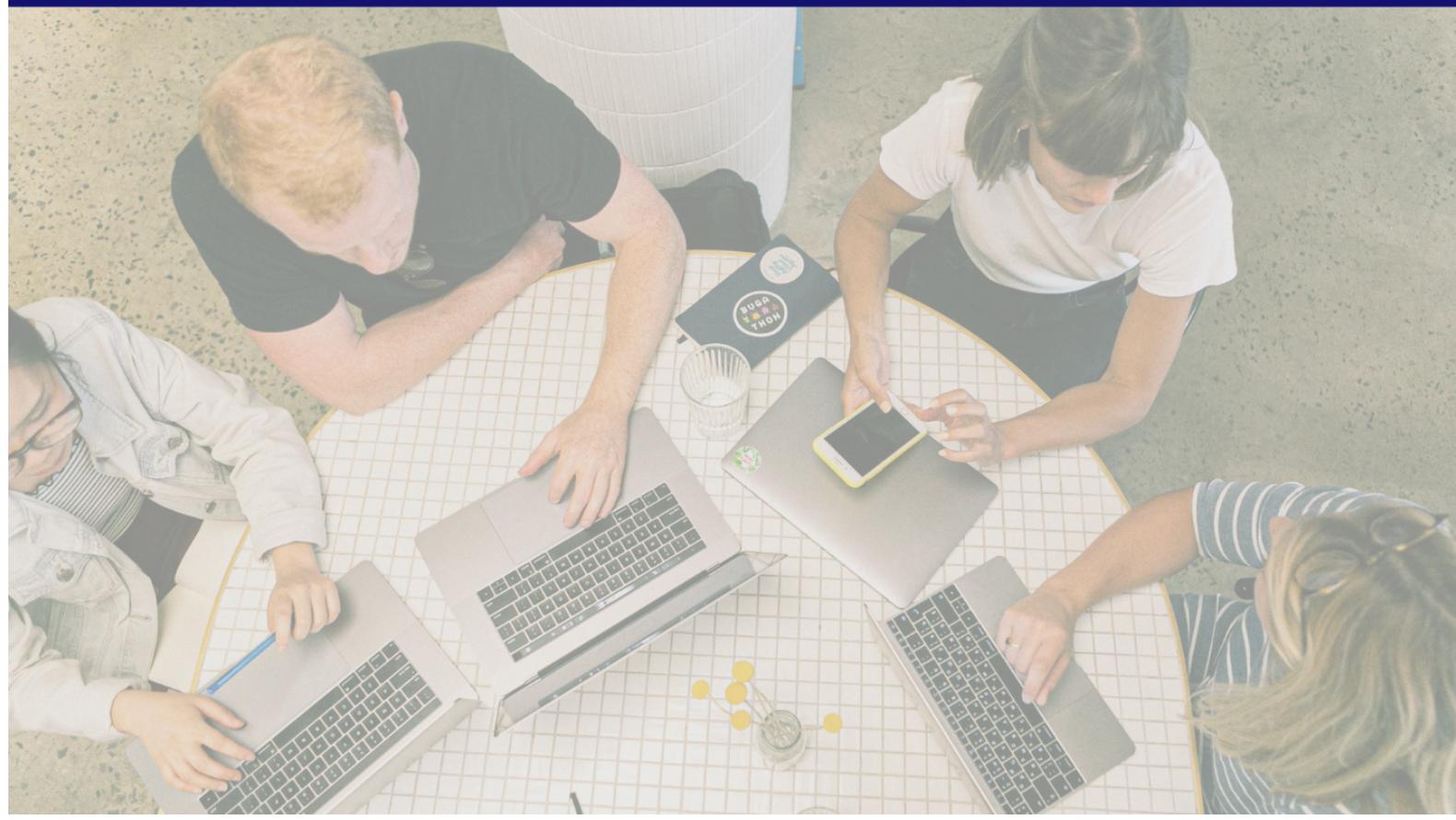




2022

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

SABOR DE FAMÍLIA SÃO JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO
ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO
SABOR DE FAMÍLIA SÃO JOÃO

MÓDULO DE ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

Gerenciamento de Projetos e Processos – Prof. Celso Antunes de Almeida Filho

Gestão Estratégica de Custos – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Administração de Produção – Prof. Thiago Nogueira

Logística Integrada – Prof. Elaina Cristina Paina Venâncio

Projeto de Gestão Estratégica - Prof. Dirceu Fernandes Batista

Alunos:

Beatriz Venâncio da Silva, RA 19001209

Jéssica de Lima dos Santos, RA 19001076

Rafaela Basilio Gasparini, RA 19001042

Rafaela Cristina Vasconcelos, RA 19000490

Thais Fernanda de Carvalho Romão, RA 19001491

Mentor:

Juliana Gonçalves Dias, RA 21000622

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO 2022

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS	6
2.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	6
2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS	7
2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS	9
2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO	10
2.2 MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)	11
2.3 ANÁLISE FINANCEIRA	14
3 CONCLUSÃO	16
4 REFERÊNCIA	17
5 ANEXOS	17

1 INTRODUÇÃO

Esse projeto tem como finalidade de desenvolver melhorias nos processos da empresa **Sabor de Família**. Com o auxílio dos orientadores: Celso Antunes de Almeida Filho, Rodrigo Simão da Costa, Thiago Nogueira, Elaina Cristina Paina Venâncio e Dirceu Fernandes Batista, nos dando um direcionamento de como aplicar corretamente todo o material estudado em sala, para podermos instruir o empreendedor de como sustentar seu negócio.

O nosso propósito é auxiliar a empresa com as objeções que existem em relação a logística da empresa, a parte administrativa e financeira que ao longo dos encontros com o empresário da mesma, nos trouxe as dificuldades encontradas para a gestão de seu negócio.

Informadas as dificuldades, simulamos uma projeção de consultoria focada nas áreas de mais necessidade e que se encaixam nas matérias de estudo. Recomendamos que para a dificuldade com o estoque os empresários usem os recursos de controle com planilhas para se organizar com as datas de validades dos produtos. Orientamos também para a dificuldade com entendimento de seu negócio, curso de especialização gratuita para aprimoração do conhecimento da gestão da empresa e para as divulgações, um investimento maior e especializado para conseguir atingir o público desejado para que conseqüentemente haja uma melhora no fluxo de caixa, e assim será possível a contratação de um entregador, compras de novos freezers e a contratação efetiva de um funcionário para cuidar da parte administrativa.

Com as análises feitas, a identificação das possíveis dificuldades e com ajuda dos professores e suas matérias esperamos que nossa proposta de solução possa agregar a empresa, melhorar suas objeções e assim aprimorar nossos conhecimentos diante de eventuais “problemas”.

2 DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS

2.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa SABOR DE FAMÍLIA SÃO JOÃO portadora do CNPJ 43.886.114/0001-93 encontra-se localizada na Avenida Doutor Durval Nicolau na cidade de São João da Boa Vista, criada em 14/10/2021. A empresa é uma franquia do ramo alimentício com sua matriz em Cravinhos - SP, que está no mercado há 7 anos (sete anos), com outras filiais no estado de São Paulo e no estado de Minas Gerais.

A empresa compra diretamente da matriz em Cravinhos, e opta em fazer os pedidos em grandes quantidades para evitar a falta de estoque e para economizar nos fretes dos pedidos. Todos os produtos já vem com preços tabelados.

Atualmente essa é a única empresa no ramo alimentício de congelados a prestar este tipo de serviço no município. Seu principal foco de clientes que procuram praticidade no preparo de alimentos para o consumo domiciliar ou no próprio local de trabalho, amplas refeições tendo atualmente em seu cardápio mais 100 opções de pratos, também com o intuito de fornecer alimentação saudáveis: individuais, fitness, massas, sobremesas e kids.

2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

A cadeia de suprimentos ou Supply Chain como é conhecida nas empresas, é conceituada como um sistema de organização de pessoas, atividades, informações e recursos envolvidos na atividade de transportar produtos ou serviços do fornecedor até o cliente final. Ela é o processo que movimenta informações e materiais, usados nos negócios para evitar desperdícios e para aumentar seus resultados.

O processo da cadeia de suprimentos da empresa Sabor de Família começa na compra com o fornecedor em Cravinhos, passando por um processo de separação e o envio do produto é feito pelo próprio fornecedor. A filial faz os pedidos baseados em suas vendas e estoque e opta por pedidos maiores para evitar altos gastos com fretes.

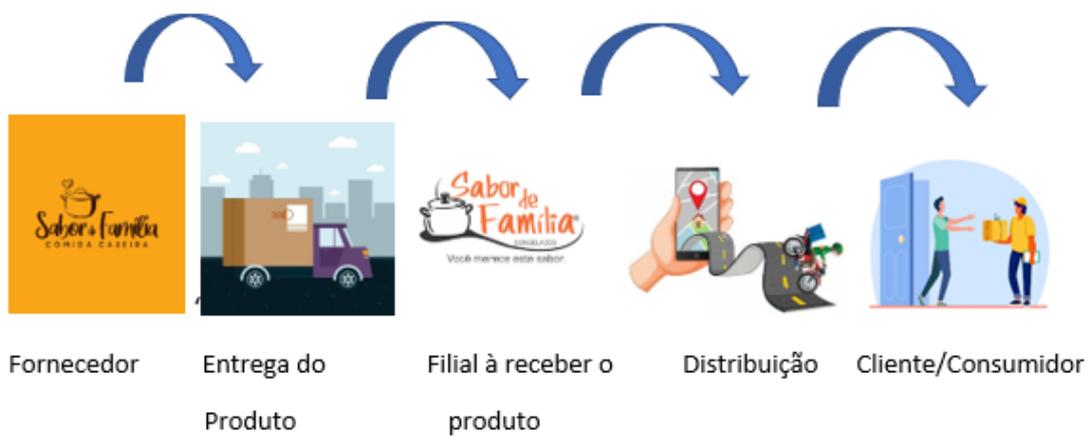
O segundo processo é o recebimento da mercadoria, conferência na nota fiscal, cadastro dos produtos no sistema interno e o armazenamento em freezers, já que o mesmo vem congelado e precisa ser armazenado corretamente.

O terceiro processo é a colocação de preços, troca de informações para a capacitação de vendas, um meio para divulgar o produto, realizar suas vendas através da compra na loja física, delivery próprio ou do Ifood.

O quarto passo é o processamento das vendas, separação dos pedidos e o envio.

O quinto passo é a estratégia das entregas, através do motoboy ou retirada na loja, controlando o estoque e a reposição das mercadorias nas geladeiras, atendendo o cliente para que ele fique satisfeito, e assim o processo começa novamente.

O processo logístico é realizado da seguinte maneira:



2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS

A empresa Sabor de Família possui um portfólio muito amplo, com muitos produtos diversificados e bem descritivos para o cliente, o portfólio já é determinado pela franquia. Estes produtos estão classificados dentro das seguintes categorias:

- Linha Executive
- Linha Body Fit;
- Lanches Body Fit;
- Sucos Detox;
- Escondidinhos, Massas e Lasanhas;
- Carnes, Aves e Peixes;
- Caldos e Cremes;
- Acompanhamentos;
- Molhos, Pizzas, Salgados e Tortas;
- Sobremesas;
- Kids.

Os produtos apresentados no portfólio são preparados da forma mais natural possível, trazendo o aspecto e o paladar de comida caseira. Os produtos são embalados e congelados para a venda, e possuem um tempo de preparo necessário para que os produtos sejam consumidos.

2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

O processo produtivo do Sabor de Família São João, acontece na Matriz de Cravinhos. Todo o processo de produção ocorre em torno de 6 a 7 dias, devido ao grande número de pedidos. Os produtos são congelados, portanto há todo um processo de embalagem, seguindo as normas e os quesitos de padrão de qualidade, até a transformação final do produto.

Em seguida, os produtos são processados e separados conforme os pedidos e enviados para suas filiais, onde uma delas é a Sabor de Família localizada em São João da Boa Vista.

Após a entrega à filial, os produtos são armazenados em dois tipos de freezers: os maiores expositores e os de apoio onde são separados conforme as vendas são realizadas.

Os pedidos de vendas podem ser feitos através das redes sociais, via telefone, link da própria loja ou pelo Ifood, dando ao cliente uma flexibilidade de opção de contato.

O layout da franquia segue o padrão estabelecido pelo fornecedor e as embalagens são todas etiquetadas de fácil visualização de informações ao consumidor.

Durante um período de 15 dias há uma movimentação de mais de mil unidades de marmitas, e é feito um novo pedido somente quando o estoque começa a diminuir. E eles visam reduzir os custos de fretes.

A estrutura da empresa, segue contanto com 1 funcionário fixo registrado, o sócio administrado, que ficam responsáveis pelas vendas, distribuição, canais de atendimento e as compras, contando também com um entregador freelancer.

2.2 MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)

Com as análises que realizamos e os “problemas” pontuados pelo empresário, chegamos a conclusão que seria necessário terceirizar alguns serviços de seu estabelecimento. Porém, a partir dos encontros com o empresário, foi nos dito que no momento não seria possível terceirizar nenhum tipo de atividade, pois haveria um aumento em seus custos fixos, fugindo totalmente dos planos traçados para o agora, mas que não seria descartado essa possibilidade, ficando para planos futuros.

Desde então, estudando e analisando todo o processo do Sabor de Família, seria necessário o aumento em sua renda mensal, o aumento nas vendas dos produtos e o ganho de novos clientes, visando a melhoria do seu caixa e assim suprir as necessidades pontuadas.

O público a ser alcançado seria o de mais idade, ou seja, os idosos. E para ajudá-lo nesse processo foi feita uma pesquisa sobre a Jornada do Cliente, onde iremos traçar todos os pontos a serem percorridos para atingir esse público específico.

A Jornada do Cliente é o caminho percorrido desde o primeiro contato do cliente com o produto, até a compra ser efetivada e esse processo possui algumas fases:

O primeiro ponto a ser abordado é a maneira de como será feita a divulgação do produto até o momento onde atinja ao público desejado, que no nosso caso seria os idosos. Uma das maneiras analisadas para a divulgação será através de banner, comunicação e das redes sociais, onde focaríamos em atingir o público idoso ou de seu familiar.

Após a divulgação, os clientes interessados pelo produto, entrarão em contato com a Sabor de Família através dos meios disponíveis como, WhatsApp, telefone ou presencialmente, onde terão mais informações sobre o produto e do serviço divulgado.

Conhecendo um pouco mais sobre a variedade de produtos em nosso cardápio, o cliente poderá escolher a refeição que melhor comporta suas necessidades do seu dia a dia, com praticidade, agilidade e acima de tudo de uma maneira saudável.

E por último, após o contato do público atingido com o produto, temos então nosso cliente final, onde o mesmo realiza a compra e vira nosso cliente.

A finalidade da jornada do cliente com relação ao nosso objetivo é nos ajudar a conseguir atingir o nosso público, nos mostrando passo a passo como realizar as etapas.

FLUXOGRAMA DA JORNADA DO CLIENTE



Outro ponto que abordamos de melhoria é a questão do estoque, onde o empresário encontra um grau de dificuldade com as datas de vencimento dos produtos.

A partir dessa dificuldade, desenvolvemos uma planilha no Excel com fórmulas, onde é necessário apenas a inserção dos dados dos produtos para que fique nítido em quantos dias o produto vai vencer. Apenas é preciso entrar na planilha todos os dias e ver quantos dias há para o vencimento. Vamos disponibilizar a planilha pronta para o empresário, onde ele terá que colocar somente as datas de validade, pois os produtos que ele nos disponibilizou já estão inclusos na planilha.

Segue um exemplo de como ficou a planilha:

PRODUTO	VALOR	DATA DE VENCIMENTO	DATA DE HOJE	DIAS PASSADOS	SITUAÇÃO
ABOBRINHA RECHEADA	R\$19,20	23/04/2021	29/04/2021	6	VENCIDO
ALMÔNDEG AAO MOLHO	R\$20,70	12/09/2022	29/04/2022	193	NO PRAZO
ARROZ CAIPIRA	R\$6,60	12/06/2022	29/04/2022	45	NO PRAZO
FEIJÃO	R\$6,90	19/04/2022	29/04/2022	10	VENCIDO

2.3 ANÁLISE FINANCEIRA

Podemos analisar que a empresa Sabor de Família, está estável financeiramente após uma análise e cálculos de seus dados financeiros, também possui um equilíbrio estável em suas vendas, onde ela consegue suprir seus custos fixos e variáveis e com isso poder obter lucros futuramente. Além disso, ela mantém seus clientes, e faz com que seu giro financeiro seja bom.

Apesar da empresa possuir algumas dificuldades em relação ao seu fornecimento de suprimentos, o mesmo consegue fazer os pedidos e atender a demanda.

Além disso, com a proposta realizada pela equipe, podemos dizer que irá proporcionar uma melhora em suas vendas, atingindo o público desejado por seu empresário e seus sócios.

Com os dados podemos ver que essa área de atuação da empresa vem crescendo muito e tendo grande aceitação no mercado.

O gráfico abaixo mostra os resultados do faturamento dos meses anteriores:



O “ Break-Even Point” ou o ponto de equilíbrio empresarial como é mais conhecido, aponta quanto a empresa deve vender para que seus custos sejam supridos. Ele indica o momento em que a empresa estará igualando suas receitas com seus custos. Podendo ser classificado como contábil, econômico ou financeiro.

Realizamos a amostra de custos do mês de fevereiro de 2022 usando dados da quantidade de vendas e dos produtos vendidos, identificando o faturamento que a empresa possui em cada produto com sua margem de contribuição. Foi possível realizar a ponderação e o percentual de cada um na representação da operação, fazendo assim com que se ache o ponto de equilíbrio das unidades de marmitas congeladas vendidas, que foram 2.051 unidades o que resulta em um volume de receita que cubra os seus custos fixos no valor de R\$ 20.990,56.

O faturamento estimado é baseado apenas em produtos da franquia Sabor de Família, sem os produtos de armazém ou produtos que não tiveram vendas em seu portfólio, com isso o valor de seu faturamento foi de um total de R\$50.566,30.

Observando a planilha que estará disponível no anexo 1, podemos ver os produtos que estão em destaque no faturamento, são eles:

Esfirra de carne com 3,15%;

Baby beef com 3,59%;

Frango a parmegiana com 2,84%;

Strogonoff de frango com 2,06%;

Strogonoff de carne com 2,15%.

Torta de Frango c/ Requeijão com 2,16%

Com a venda mensal desses produtos, a empresa poderá unir-se com os outros que saem menos e fazer promoções, assim podendo ter um giro maior nos de menos destaques.

3 CONCLUSÃO

Ao realizar a análise da empresa e identificarmos os pontos que necessitam de melhorias, concluímos que a empresa em primeiro momento precisa de maior amplitude na conquista e fidelização do público alvo, que são os idosos, assim, o fluxo de caixa alcance um padrão aceitável, para que seja feita a contratação de terceiros para a área de entrega e financeira, também achamos necessário cursos de aprimoramento para os proprietários e colaboradores, assim, facilitando o entendimento de como conduzir a empresa. Indicamos também a aquisição de freezers, para aumentar a quantidade de estoque dos produtos e evitar falta dos que mais saem.

Iremos propor para o estoque, uma planilha que irá auxiliar no controle de estoque, que conseqüentemente irá melhorar a organização dos produtos que já se encontram na loja e um guia para novas compras, também focando em seus produtos com datas a vencer.

Ao acessar as objeções da empresa nos deparamos com algumas dificuldades por ser uma empresa que está no início de seus exercícios, porém com o auxílio dos professores e suas matérias, conseguimos inserir cada solução em seus devidos processos. Utilizamos as

informações como base para aplicar as propostas que mais se ajustam a empresa, assim, presumimos que com as propostas a empresa se desenvolve de maneira satisfatória.

4 REFERÊNCIA

O que é cadeia de suprimentos? **MEU SUCESSO**, 16 de dezembro de 2021. Disponível em: <[RIBEIRO, RENATO. Entenda o que é break even point e como calcular. **IUGU**, 23 de março de 2020. Disponível em: <\[> Acesso em: 10 de maio de 2022.\]\(https://www.iugu.com/blog/o-que-e-break-even-point\)](https://meusuccesso.com/artigos/o-que-e-cadeia-de-suprimentos-322/#:~:text=A%20cadeia%20de%20suprimentos%20(tamb%C3%A9m,servi%C3%A7os%20dos%20fornecedores%20aos%20clientes.> Acesso em: 10 de maio de 2022.</p></div><div data-bbox=)

Jornada do cliente: entenda o que é, as etapas e como mapear a sua. **NEILPATEL**. Disponível em: <

5 ANEXOS

Anexo 1

[Gestão de Custos - Projeto Sabor de Família Corrigido](#)