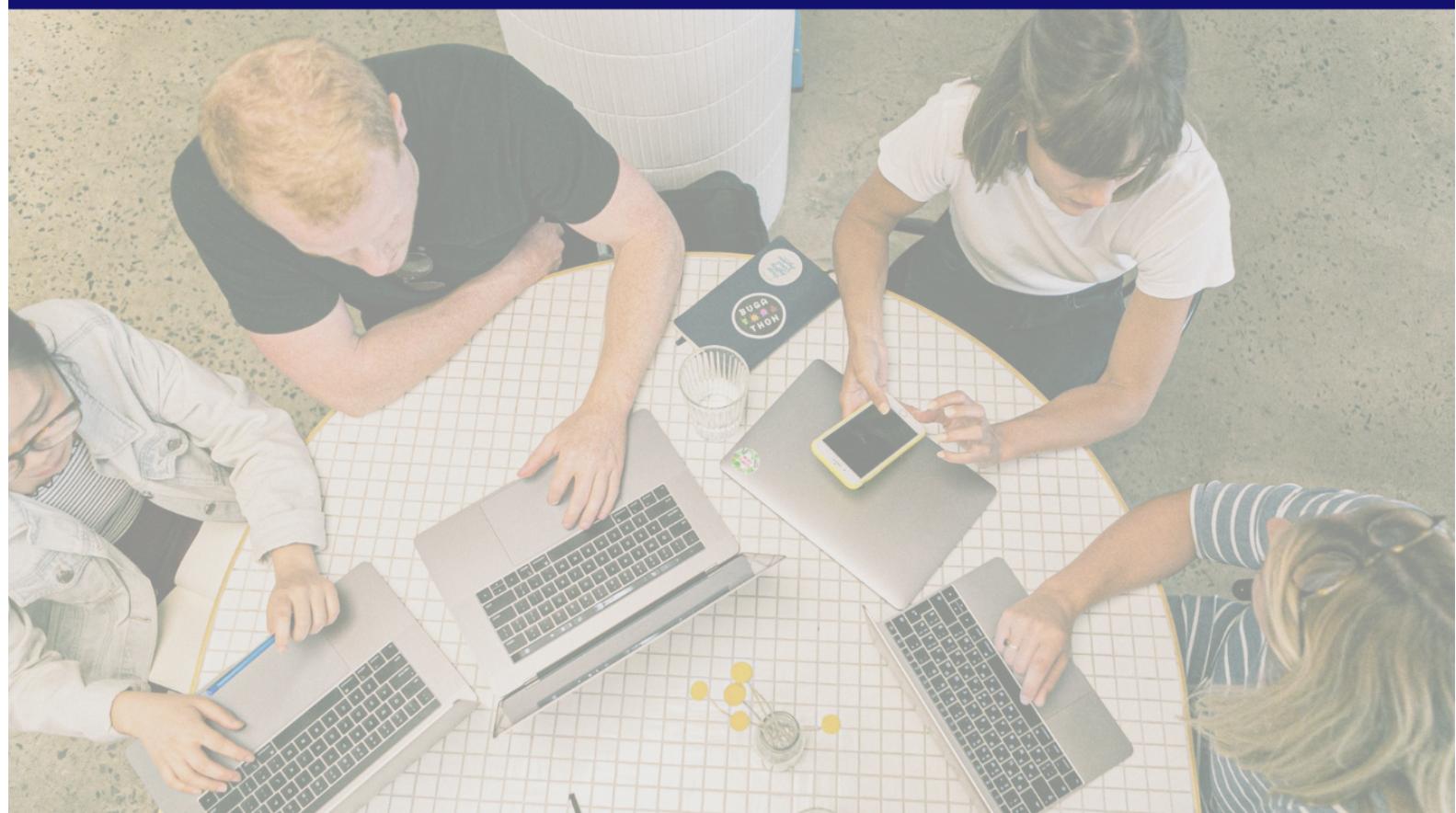


2022

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO
ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

CANAL BUSINESS WAY

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:

Aluno: Camila Alves Batista, RA 19000474

Aluno: Davi Giavara Rovigati, RA 19000703

Aluno: Luian Guilherme Silva, RA 19001760

Aluno: Luis Gustavo Ferreira, RA19001214

Aluno: Luiz Felipe dos Reis Rossi, RA19000233

Nome Mentor: Gabriel Carvalho Quesada, RA 19000499

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	6
2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS	7
2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO	8
2.2 MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)	9
2.3 ANÁLISE FINANCEIRA	9
3 CONCLUSÃO	10
4 REFERÊNCIA	11
5 ANEXOS	13

1 INTRODUÇÃO

Neste presente trabalho, nosso objetivo como alunos é desenvolver transformações positivas na empresa "Canal BW". Hoje a empresa está inserida em um ótimo mercado, com grande potencial de crescimento e desenvolvimento a longo prazo, mas para isso a empresa necessita de ajuda para se organizar melhor e poder trilhar um caminho com mais facilidade.

Na primeira fase do projeto identificamos os principais desconfortos da empresa a serem trabalhados, como organização de tarefas, gestão do tempo, gestão de custos, melhoria nos processos produtivos dentre outros pontos.

Após todos os levantamentos observamos que nosso principal objetivo neste trabalho é trazer ao "Canal BW" uma organização e planejamento em seu processo produtivo, com um fim útil de agregar maior valor aos seus funcionários e clientes e proporcionar lucros atrativos a organização.

2 DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS

2.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Canal Business Way conhecida como “Canal BW” está inserida no mercado de prestação de serviços a outras empresas de pequeno, médio e grande porte que desejam alavancar suas vendas e captação de novos clientes.

A empresa hoje conta com uma equipe formada por 8 funcionários, na qual cada um exerce funções específicas, porém acabam se descentralizando sempre com as diversas atividades da organização.

A empresa está localizada na Rua. do Comércio, 321 - Sala 02 - Centro, Vargem Grande do Sul - SP, 13880-000 a organização é uma prestadora de serviços de consultoria e treinamentos. Os funcionários são encarregados de conhecer a empresa com quem estão trabalhando, após isso é realizada uma filtragem das reais dores e necessidades na qual a organização apresenta e posteriormente são traçados planos e estratégias a serem adotados pela empresa que está recebendo consultoria a fim de aumentar suas vendas e o reconhecimento no segmento de atuação.

Essas estratégias são repassadas aos clientes através de reuniões que acontecem toda a semana, é nessa reunião que serão discutidos sobre o que o empreendedor acha da estratégia e se também o orçamento atual proporciona tomar decisões.

2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

A gestão da Cadeia de suprimentos é uma estratégia essencial para alcançar uma cadeia de suprimentos flexível. Tudo está integrado - tanto recursos como mercadoria, informação, operadores e departamentos - com um objetivo muito claro: entregar os pedidos aos clientes no menor tempo possível.

Podendo ser definida como um modelo de organização e gestão da cadeia de suprimentos onde departamentos, processos, recursos e fluxos são coordenados para operar em sintonia.

A logística é um processo intersetorial, ou seja, envolve praticamente todos os departamentos de uma empresa. Quando trabalham de forma sincronizada, as operações são muito mais fluidas e, portanto, os serviços podem ser expedidos com mais rapidez.

Aplicando o método gestão da cadeia de valor, a empresa consegue desenvolver estratégias que irão potencializar a si ao identificar oportunidades de ofertar seus serviços. Sendo assim, como consequência, os processos de apoio podem ser otimizados ou reestruturados, impactando diretamente em nuances financeiras por economia e tempo despendido.

Analisando a empresa Canal Business Way, entendemos que é necessário um cronograma de datas comemorativas em formato de painel visual ou um cronograma dessas principais, criar um banco de dados para armazenar todas as informações recebidas dos clientes, para conquistar e fidelizar o cliente por mais de 02 anos, nesse formato sugerimos um contrato contendo duas formas trabalho nível 01 e nível 02.

A empresa Canal Business Way conhecida como “Canal BW” tem estratégias de processos a serem utilizados como ferramentas para aprimorar a qualidades de atendimento e serviços prestados pela empresa contratante, sendo assim os recursos utilizados são; “estratégias online e offline, gestão e monitoramento das redes sociais, gestão de anúncio (tráfego), estruturação do funil de vendas, treinamento de equipe comercial, direção e roteiro de vídeos, preparação para eventos, ações de reforço de marca e aceleração de vendas, ações de remarketing e pixel e processo seletivo de vendedores (se necessário).

Dessa forma, a empresa estará gerando valores aos seus clientes, e a sua competitividade frente aos concorrentes será maior e conseqüentemente a empresa será mais rentável e lucrativa.

A gestão de desenvolvimento de produtos é responsável por identificar a necessidade dos clientes e alinhar com as estratégias da empresa visando formar parcerias, verificar suas peculiaridades, funcionalidades e design. Trabalhando funções interdisciplinares. Ou seja, combo de várias áreas correlacionadas como desenvolvimento de negócios, tecnologia,

marketing e liderança para lançamento de novos serviços. Assim, interligando todas as etapas e mantendo todos trabalhando em conjunto.

Portanto, a CanalhBW auxilia o aceleração de resultados e performance para o varejo no Brasil. Com o objetivo de ajudar pequenas e médias empresas a venderem mais em um curto espaço de tempo. A empresa usa estratégia de marketing digital e desenvolvimento de negócios, oferecendo soluções digitais completas para seus usuários, unindo tráfego, estratégia e treinamento para aumentar o desenvolvimento de seus clientes de maneira simples e efetiva.

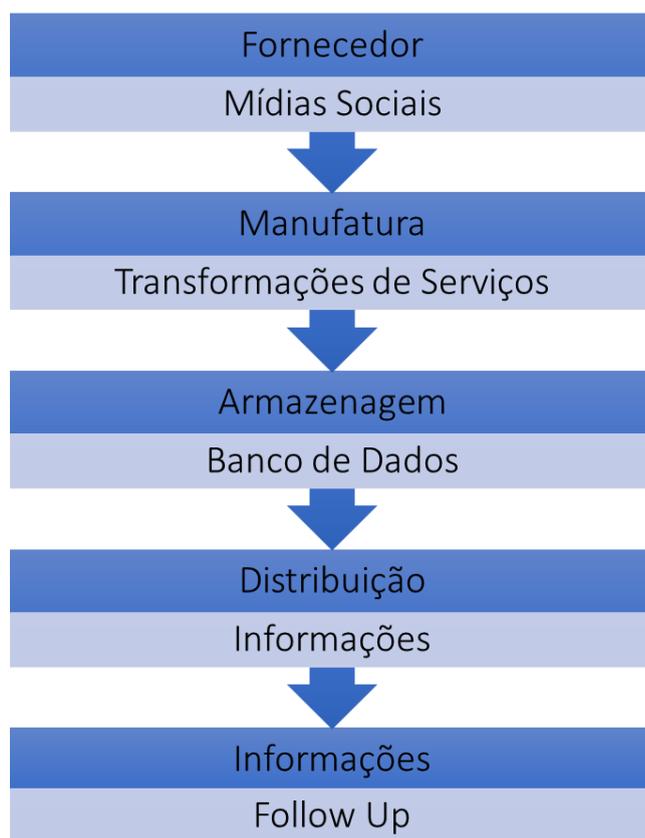
A gestão de operações é uma prática que envolve o planejamento, execução e monitoramento de ações dentro de uma empresa. Trata-se de uma atividade que pode ser realizada nos mais diversos departamentos, com o objetivo de aprimorar e ampliar o desempenho dos processos internos, aumentando sua eficiência e produtividade.

A empresa canal BW mesmo atuando no segmento de prestadora de serviços, podemos identificar todos os elementos que compõem a cadeia de suprimentos e entender a importância de cada departamento, sendo assim, a cadeia de suprimentos refere-se a processos que movimentam informações e matérias da empresa. O gerenciamento da cadeia de suprimentos envolve os elementos que são: fornecedores, manufatura, armazenamento, distribuição e informações;

- Fornecedores: mídias sociais (Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp entre outros)
- Manufatura ou transformação do produto (serviço): Transformar toda informação recebida dos clientes, em novas divulgações, utilizando métodos de visualização nas redes sociais.
- Armazenagem: A empresa pode utilizar banco de dados para armazenar todas as informações e as campanhas já realizadas, e mensurar se os objetivos foram atendidos.
- Distribuição: a Forma como a Canal Business Way, vai distribuir no mercado, através das mídias sociais.

- Informações: fazer um follow up de todas as informações recebidas e promover informações de resultados obtidos para os clientes

Cadeia de Suprimentos



Portanto, temos como sugestões de melhorias dois pontos que fazem parte na cadeia de suprimentos na área de armazenagem que são; feedbacks de clientes com opiniões positivas e negativas, com intuito de retenção contratual para mais de 02 anos. trabalhando com modelos de etapas em níveis, sendo assim, no nível 01 entramos com a sugestão de trabalhar formatos de prestações de serviços e melhorias dos recursos já existentes dentro da empresa, mostrar resultados de empresas antes e depois do contrato com a canal business way, elaborar formulário de pesquisa de satisfação de seus clientes. Já no nível 02 mostrar o que ainda eles podem melhorar e crescer com sua marca, e fortalecer suas redes de produtos e

serviços, focar em atendimento humanizado, ter condições especiais para clientes fiéis, assim, criando uma necessidade ao cliente em querer ter os dois ou mais níveis do contrato, gerando um relacionamento de fidelidade de cliente e Canal BW.

Outrossim, é a utilização da coleta de informações e projetar em um cronograma visível com todas as datas sazonais das empresas que a canal bw trabalha, com o objetivo de melhorar a visibilidade e não esquecendo nenhuma data ou evento importante para as empresas, e podendo então criar estratégias e reuniões antecipadas para atuar com eficiência na execução de serviços.

2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

A empresa “Canal BW” conta com os processos realizados atualmente para captar empresas que desejam implementar melhorias e aumentar seus lucros. Através de uma reunião inicial onde são traçados os planos de ações através de uma análise SWOT, para que se possa ter uma análise principal, desconfortos e expectativas da empresa.

Logo após o processo de análise, a empresa canal “canal bw” começa uma elaboração dos cronogramas de ações, para o levantamento das atitudes que poderão ser distribuídas para potencializar as organizações. Perante esses cronograma a empresa prestadora do serviço, fará uma apresentação para seu cliente onde deixará como ação num prazo de 60 dias para avaliar os anúncios e postagens que serão acompanhado por reuniões quinzenais.

Dando seguimento nos processo a empresa fará uma reunião, com o empresário que terá um prazo em torno de 1 hora a 2 horas para discussão das proposta de melhorias a serem praticadas, colocando o mesmo por dentro das avaliações e ações terá um prazo para cada execução das propostas apresentadas.

Com as práticas e melhorias implementadas dentro das organizações, contará com reuniões internas onde serão discutidos entre os gestores novas ideias que estão em andamento. mantendo o foco também nas ações programadas, ações que já foram executadas e também ações que não foram concluídas. também será planejado o próximo orçamento de investimento em anúncios, vale ressaltar que este alinhamento é feito individualmente para cada cliente.

E então será repassado para o cliente um feedback para os clientes dos resultados alcançados durante todo processo de consultoria fornecido pela empresa “canal bw”, sendo assim o cliente poderá ter suas conclusões para uma possível renovação do contrato fornecido pela empresa prestadora.

2.2 MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)

A organização “Canal BW” conta com um processo produtivo bem alinhado em suas diferentes fases. Hoje o processo da empresa é bem desenvolvido, o objetivo da presente organização é captar e desenvolver empresas que estão no atual mercado em qualquer segmento de atuação, através de consultoria. O processo da empresa inicialmente é constituído com avaliação da empresa a ser trabalhada, possíveis oportunidades, gargalos, indicadores e

quais pontos a serem melhorados. Após isso é marcado uma reunião com o empresário e com uma apresentação é proposto a ele as melhorias a serem desenvolvidas. No projeto consideramos que a empresa apresenta algumas dificuldades em organização de tarefas, organização de reuniões, organização no processo produtivo, gestão de custos e alguns detalhes no processo produtivo.

As melhorias identificadas se iniciam na organização das atividades do processo de comunicação com o empresário e suas atividades a serem desenvolvidas, organizar melhor as reuniões, organizar atividades do dia a dia de cada empresa melhor, concentração de tarefas com todos os colaboradores. Também na parte de custos identificamos que a organização necessita de uma gestão estratégica de custos que será capaz de identificar formas de observar melhor suas receitas e a partir disso desenvolver melhores e idéias e conseqüentemente melhores resultados.

Fluxograma do processo produtivo da organização



2.3 ANÁLISE FINANCEIRA

A situação financeira atual da empresa “Canal BW” hoje se encontra da seguinte forma a empresa conta com 8 funcionários e 20 clientes, “deduzindo o cenário atual”, a organização tem um lucro considerável em relação às suas despesas, porém devido a desorganização de tarefas e ausência de cenários que poderiam trazer a empresa mais lucratividade o “Canal BW” hoje está trabalhando em uma zona de conforto desfavorável. Atualmente a empresa trabalha com uma Margem de Contribuição de (R\$ 2.799,00 *)e um “PEC” de 9,5, com isso constata-se que a tal necessita de 9 empresas para obter um lucro 0.

Para gerar as estimativas os cálculos foram feitos seguindo os seguintes passos, primeiro pegamos as informações com o empresário sobre seus valores como valor cobrado da mensalidade, seus respectivos custos que foram denominados “fixos”. A partir dessas deduções, como seus custos se concentraram apenas em valores fixos, a margem de contribuição foi determinada sendo igual ao valor unitário da consultoria por a empresa não trabalhar com custos variáveis. Após isso estimamos a receita bruta e receita líquida sendo receita menos custos fixos, feito isso achamos o ponto de equilíbrio com total custos fixos dividido pela margem de contribuição total. As projeções de estimativas de aumento de lucro foram estabelecidas após todos os cálculos do cenário atual da organização.

Nosso objetivo é criar diferentes cenários na qual a organização poderá aumentar seu lucro em diversos modelos. Para isso criamos alguns cenários, em um dos modelos sugerimos que a empresa trabalhe com “Parcerias” e “Pacotes”, essa tal parceria visa a possibilidade de oferecer mais serviços além dos serviços já ofertados. O parceiro irá trabalhar junto ao “Canal” com o serviço adicional ex “Gestão Financeira”. Isso proporciona ao Canal um leque maior de serviços, juntamente com a porcentagem de lucro acordada entre as partes, portanto o Canal além de ganhar com o serviço oferecido, também irá lucrar através de seus “parceiros” de acordo com a porcentagem acordada entre eles.

3 CONCLUSÃO

Concluimos que após entender os pontos críticos a serem melhorados na empresa canal bw, conseguimos tratar dessas problemáticas de forma assertiva utilizando as metodologias aprendidas em salas de aula como tráfego orgânico, gestão de custos, gestão de processos e etc. Dando como sugestão o calendário com as sazonalidades das empresas, assim, tendo uma visão panorâmica de todas as datas comemorativas de cada empresa, podendo se planejar antecipadamente para cada evento, e também o google formulários para colher feedbacks de clientes com intuito de entender as experiências positivas e negativas que os clientes estão tendo de seus serviços.

Acreditamos que a demanda desse tipo de serviço oferecida pelo “Canal BW” é muito requisitada por diversas empresas de todos os setores, temos certeza que após efetuadas as melhorias propostas, a empresa nos próximos anos deverá ter um crescimento e ganho de capital de forma consistente.

Nosso posicionamento em relação ao desenvolvimento do trabalho foi positivo, apesar de encontrar grande dificuldade em elaborar a gestão logística da empresa prestadora de serviços “Canal BW”, mas aprendemos muito com essa dificuldade encontrada e ao longo do processo entendemos que todos os aspectos são de extrema importância para a administração de uma organização. Foi muito interessante poder desenvolver esse projeto e saber que através desse projeto, toda empresa precisa ter seus processos bem definidos se quiser crescer e não ser apenas uma commodity num mercado tão competitivo.

4 REFERÊNCIA

Livros

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 2. ed. SP: Atlas, 1991.

LAKATOS, Eva e Marconi, Marina. Metodologia do Trabalho Científico. SP: Atlas, 1992.

RUIZ, João Álvaro. Metodologia Científica. Guia para eficiência nos estudos. 4. ed. SP: Atlas, 1996.

SIMÃO, Rodrigo. Material Aula 4, Análise Custo/Volume/Lucro. São Paulo. UNIFEOB, Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos.

Artigos de revistas

As 500 maiores empresas do Brasil. **Conjuntura Econômica**. Rio de Janeiro. v.38, n. 9, set.1984. Edição Especial.

TOURINHO NETO, F. C. Dano ambiental. **Consulex**. Brasília, DF, ano 1, n. 1, p. 18-23, fev. 1997.

Material da Internet

SÃO PAULO. (Estado). Secretaria do Meio Ambiente. Tratados e organizações ambientais em matéria de meio ambiente. In: Entendendo o meio ambiente. São Paulo, 1999. v. 1. Disponível em: <<http://www.bdt.org.br/sma/entendendo/atual.htm>> . Acesso em : 8 mar.1999.

SILVA, M.M.L. Crimes da era digital. NET, Rio de Janeiro, nov.1998.Seção Ponto de Vista. Disponível em <<http://www.brasilnet.com.br/contexts/brasilrevistas.htm>> Acesso em: 28 nov.1998.

CANTO, LUCIANNE. CADEIA DE VALOR: CONHEÇA TODOS OS SEUS ELEMENTOS E ETAPAS. 4CINCO.COM, 2021. Disponível em: <<https://4cinco.com/cadeia-de-valor/>>. Acesso em: 25/04/2022