



**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



2022

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

**CANAL B.W.**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ADMINISTRAÇÃO

## **PROJETO DE EXTENSÃO**

ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO

**CANAL B.W.**

### 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:

Igor de Souza Crecitelli Pinto, RA 19001087

João Gabriel Molina, RA 19001121

Patrick Richard Jonas de Souza, RA 19000534

Vinicius Francisco Severino, RA 19000818

#### 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**

A proposta deste trabalho é auxiliar na consultoria da empresa Canal B.W., tendo como principal objetivo trazer o desenvolvimento do empreendimento, identificando quais as necessidades através de pesquisas e observações com o empresário, verificando as prioridades, objetivos, urgências e dificuldades, para que assim, seja elaborado estratégias que tragam melhorias, ou mesmo elaborar um marketing para otimizar e potencializar a empresa no mercado em que a mesma atua, trazendo maior reconhecimento pelos clientes e abrindo seu leque de cliente e capitalizando de forma inteligente e planejada.

Para isso, analisaremos toda a estrutura organizacional da empresa, desempenho, motivação dos funcionários e do compromisso do cliente em entregar o que foi pedido, pelas gestoras das áreas em específico, aplicando algumas regras e planejamento de entregas. Sendo assim, iremos obter os resultados previstos para ambos os lados, fazendo com que o empresário fique tranquilo aos prazos que ele irá estipular para cada cliente.

## **2 DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS**

Nesta etapa vamos desenvolver os trabalhos dentro da empresa Canal B.W. seguindo algumas regras e processos pré-definidos e estabelecidos pela equipe e pelo nosso coordenador. Com isso, visamos primeiramente analisarmos como funciona a logística integrada de como seria o processo de entrada dos clientes que ele consegue capitalizar analisar sua cadeia de suprimentos para com o empresário

de uma forma ampla consiga analisar gerenciamento de suas atividades de forma efetiva e poderá acompanhar o fluxo de reuniões e resultado.

Com isso apresentamos a ele um novo formato de mercado onde apresentaremos a ele parcerias com consultores de Contabilidade, Financeira e LGPD. Essa parceria vem com intuito de agregar e dar mais valor e conhecimento a empresa, conquistando novos clientes que estão buscando novos consultores. Com isso o marketing poderá fornecer aos clientes um maior leque de trabalhos parceiros, onde será fornecido à empresa na qual estamos oferecendo consultoria, que além do marketing digital, também irá auxiliar no setor financeiro, abrindo um nicho de mercado e trazendo novas formas de lucro e conseguindo novos clientes.

Desta forma poderá ser feito um layout do caixa utilizando fluxogramas para que possamos entender melhor onde se localiza cada setor, cada função e como é o dia a dia da empresa. Com base nesses dados podemos melhorar o fluxo de informações e de trajeto entre clientes e gestores, separando por assunto e segmentação de mercado, oferecendo um serviço onde o cliente poderá avaliar o conteúdo antes mesmo de contratar o serviço. Conseguindo analisar e mapear como é gerenciado o conteúdo, a produção e como ele é administrado, ou seja, entendendo de forma organizada e planejada a funcionalidade de cada setor, como forma de otimizar o tempo e organizar melhor os representantes comerciais. Intensificando a programação das reuniões com os clientes, para que sejam bem programadas e realizadas de acordo com os temas de cada um, para que não haja conflitos de interesses.

## **2.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA**

Fundada em 2014 e com sua sede em Vargem Grande do Sul, a empresa CANAL B.W. é uma empresa no ramo de consultoria, que tem como foco o desenvolvimento no marketing digital de empresas que estão no mercado, com o intuito de ajudar nas redes sociais para expandir o engajamento da mesma. Para assim ajudar no desenvolvimento dos profissionais, o canal possui soluções através dos treinamentos, palestras, workshop e dinâmicas elaboradas. Que são passadas para

as empresas que os contratam para ter um maior aporte nos seus negócios. Com vários profissionais capacitados e treinados, o Canal B.W. conta com diversos temas e com diversas soluções que são personalizadas de acordo com as necessidades do cliente. Além de todas as opções, eles também organizam eventos corporativos de grande, médio e pequeno porte, aberto a todas as empresas e profissionais que tenham o interesse em desenvolverem e conquistarem o sucesso.

### **2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS**

A cadeia de suprimentos da empresa Canal B.W., tem as redes sociais como foco de crescimento e desenvolvimento de seu serviço, buscando um maior alcance de clientes de ramos diversificados. Não somente pelas redes sociais a empresa também tem como uma “força” a recomendação de um cliente para outro, tendo assim uma carteira maior de clientes. Como já citado, seus maiores fornecedores continuam sendo as redes sociais, pois através dela eles conseguem chegar a diversos clientes, seja por meio de tráfego pago, publicações especializadas ou até mesmo compartilhamento de informações. Tendo as redes sociais como seu fornecedor, um dos critérios para tal é o padrão de publicações que irão gerar uma melhor identificação do contratante. Dentro da cadeia de suprimentos da Canal B.W. a matéria prima e fornecedores não é algo diretamente ligado, pois os serviços delas são feitos de formas orgânicas, e um dos processos deles na cadeia de suprimentos são:

- Matéria Prima: Conhecimentos, treinamentos e informações;
- Manufatura: Transforma todas as informações em conteúdos a serem usados pelos clientes, estratégias de propagandas, postagens e soluções de alavancamento de marketing;
- Armazenamento: Bancos de dados, post em redes sociais e armazenagem de resultados;

- Distribuição: Entrega do planejamento de marketing e estratégias de negócios para o cliente com datas e programações específicas;
- Acompanhamento: Monitoramento dos resultados obtidos dos clientes e com base nesses resultados traçar nossas metas e novas estratégias.

## **2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS**

O portfólio de produtos é uma coleção onde mostra todos os produtos e serviços que a empresa Canal B.W. tem a oferecer ao cliente, com este portfólio pode-se analisar a qualidade dos produtos e dos serviços prestados com fotos, comentários e experiências vivenciadas pelas pessoas que tiveram contato com a empresa. Isso pode influenciar outros clientes a adquirir os serviços prestados pela Canal B.W.

Com base em entrevista e dados que obtivemos com o empresário a empresa fornece serviço de Marketing Digital e Desenvolvimento de Estratégias de Propaganda e Publicidade, com isso ela faz com que os lucros e visibilidade dos seus clientes se torne maior e alguns serviços prestados por ela são:

1. Consultoria em marketing: inclui gestão e estratégia de redes sociais, gestão e estratégia em tráfego pago e estratégias offline para loja(s) física(s), se tiver;
2. Gestão de Redes: gestão e estratégia para redes sociais sem vínculo com o tráfego e sem acesso a questões financeiras da empresa;
3. Gestão de tráfego: gestão e estratégia para o tráfego pago em redes sociais sem interferência na gestão de redes;
4. Treinamentos: divididos em 3 opções, do básico ao avançado, sendo até 12 horas de treinamento. Aborda técnicas de vendas e desenvolvimento pessoal;

Com esse amplo portfólio da empresa Canal B.W. vem trazendo a ela novos clientes, pois no início no ano a empresa tinha 8 clientes ativos na empresa, hoje em dia ela deu um salto para 20 clientes, podemos dizer que essas ações e serviços



que a empresa oferece para seus clientes está sendo cada vez mais valorizado no mercado, com isso a empresa consegue impulsionar o nome dela, trazendo uma maior qualidade e confiança.

### **2.1.3 - CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO**

Tendo em vista que esta empresa trata-se de consultorias especializadas no marketing para potencializar e aumentar a produção de outros clientes e parceiros, podemos dizer que a Canal B.W. aborda um sistema de produção de processos um pouco distinto, pois não tem manufatura como outras empresas de produção, porém ela conta com etapas de processos produtivos que iremos abordar.

Com base nessas informações, podemos entender que os processos produtivos da empresa Canal B.W. ele é realizado por algumas etapas, que são as iniciais, desenvolvimento e o fechamento de contratos com os clientes, podemos pontuar que a etapa inicial da consultoria seria:

- Solicitação do serviço de consultoria (Cliente);
- Aprovação do Gestores e CEO (Gestor e CEO);
- Contrato com Termos e Condições (Contabilidade e Financeiro).

Pode-se afirmar que essas são as etapas iniciais do processo de entrada da consultoria de marketing para que possa dar andamento aos serviços, mas também vale ressaltar que além do processo inicial, tem o meio do processo que podemos nomear que seria o desenvolvimento (planejamento estratégico), que ocorre após o cliente assinar o contrato, essa etapa tem como intenção as seguintes ações:

- Planejamento e Estratégias (Gestor);
- Reuniões Quinzenais e Mensais (Gestor);
- Treinamento equipe Comercial (CEO e Gestor).

Observa-se que a empresa no meio do processo produtivo ela vem com planejamento e delega a cada colaborador o que deve ser feito, trazendo assim um tráfego mais fluido para que os clientes possam ficar cientes de como acontece cada etapa. E agora temos a etapa final que seria o resultado do cliente.

- Resultado final (Cliente);
- Demonstração da Evolução (Cliente).

E por fim temos a etapa final da empresa que é o resultado que o cliente fornece a eles, são resultados de campanhas e ações que a empresa concluiu durante o ano vigente ou até durar o contrato. Com base nesses dados fizemos um fluxograma para explicar como funciona melhor os processos produtivos:



## 2.2 MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)

As melhorias no processo se devem as falhas que foram achadas no processo de consultoria com a empresa Canal B.W., como: Falha na comunicação entre a empresa e seus clientes, fazendo com que a consultoria da empresa não seja tão eficaz e não supere as expectativas do contratante e do contratado, a melhoria que

achamos para esse processo é de que durante as reuniões que são realizadas, ou seja, uma reunião com foco no assunto tratado, sendo abordada por tópicos para que possam abrir um tempo para a discussão do processo e ir direto para o outro assunto e também ser entregue uma planilha para o cliente, para que ele possa cumprir sua parte no contrato também.

## **2.3 ANÁLISE FINANCEIRA**

É muito importante que o empresário da empresa Canal B.W. esteja com os dados e informações contábeis e financeiras atualizadas, pois quando surgir algum problema, poderão solucionar de forma fácil, ágil e estratégica. E que as tomadas de decisões pelo empresário sejam bem objetivas e certas.

Pensando em facilitar e ajudar de forma estratégica as tomadas de decisões e soluções estratégicas para agregar lucratividade para o empresário da Canal B.W. fizemos uma análise minuciosa no cenário que o empresário está atualmente e podemos ver alguns pontos que poderíamos melhorar dentro do sistema que ele está acostumado e visando um lucro em um curto à médio prazo, pelo o que podemos analisar apresentamos a ele um cenário onde a empresa trará parcerias de outros ramos de contábeis e financeiro, fazendo que a empresa não preste somente serviços de marketing e sim que ela englobe todo o cenário administrativo e com isso iremos ver um índice de crescimento.

A partir desses dados adquiridos com a Canal B.W. podemos perceber que hoje eles tem 20 empresas para quais estão prestando serviços de marketing, com essa exploração no segmento que eles atuam podemos aumentar o volume e número de clientes de serviço inicialmente em 10%, para um entendimento maior de como seria essa influência podemos simular um cenário onde as parceiras têm uma influência grande trazendo ao empresário um custo baixo e um lucro alto como podemos apresentar nesse cenário abaixo:

QUANTIDADE DE CLIENTES CANAL BW (HOJE)			
	QNT. CLIENTES	PREÇO UNI.	TOTAL
VENDAS	20	R\$ 5.000,00	R\$ 100.000,00
CUSTO VARIÁVEL	20	R\$ 2.000,00	R\$ 40.000,00
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	20	R\$ 1.500,00	R\$ 30.000,00
CUSTO FIXO			R\$ 60.000,00
RESULTADO			R\$ 110.000,00

QUANTIDADE DE CLIENTES CANAL BW (HOJE)				
	QNT. CLIENTES	PREÇO UNI.	PARCERIAS 10%	TOTAL
VENDAS	25	R\$ 5.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 137.500,00
CUSTO VARIÁVEL	25	R\$ 2.000,00	R\$ 2.100,00	R\$ 52.500,00
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	25	R\$ 1.500,00	R\$ 1.650,00	R\$ 41.250,00
CUSTO FIXO				R\$ 60.000,00
RESULTADO				R\$ 171.250,00

Com essa parceria podemos notar quais os custos dele se manteve os mesmos, porém seu lucro teve um aumento significativo que influencia no resultado final, fazendo que ele ultrapasse o seu ponto de equilíbrio, a partir desse momento ele venderia sua consultoria em um valor mais baixo e ainda assim iria conseguir manter o mesmo resultado.

### **3 CONCLUSÃO**

Concluimos que a empresa tende a aumentar a sua lucratividade com as parcerias com os representantes e novas estratégias de marketing para aumentar o seu próprio marketing. Sendo assim trazendo mais clientes para a empresa canal BW fazendo que ela seja mais reconhecida pelo seus serviços pois trata-se de uma empresa prestadora de serviços e como analisamos com dados baseados no cenário da empresa temos a visão que ela segue um planejamento semestral onde ela tende a aumentar 15% dos seus lucros, fazendo este novo nicho de mercado agregue mais visibilidade ao seu negócio. Deixando bem claro aos seus clientes que o canal BW pode ser a empresa que oferece todo tipo de serviço no ramo administrativo, marketing, contabilidade e etc.

E assim, analisando cada matéria que o curso pode nos oferecer, colocamos em prática todas de forma com que possamos agregar novas ideias para a canal BW e fazendo com que eles possam ver o seu mercado com outros olhos e de uma forma inovadora, podendo mostrar a eles que sair da zona de conforto pode ser alcançar outros rumos e com o objetivo agregar mais clientes e mais poder ao nome canal B.W.

## 4 REFERÊNCIAS

BALLOU, Ronald H. Gerenciamento da cadeia de suprimentos: logística empresarial. Porto Alegre: Bookman, 2006a

PIRES, Silvio R. I. Gestão da cadeia de suprimentos: conceitos, estratégias, prática e casos. São Paulo: Atlas, 2004.

WANKE, Peter. Logística, gerenciamento de cadeias de suprimento e organização do fluxo de produtos. In: FIGUEIREDO, Kleber F.; FLEURY, Paulo F.; WANKE, Peter. (Org.) Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos. São Paulo: Atlas, 2003.

WANKE, Peter. Aspectos econômicos e tecnológicos das cadeias de suprimentos e suas implicações gerenciais. Disponível em:< <http://www.coppead.br/>>. Acesso em: 17 out. 2006.

DI REZI, Como fazer parcerias em seu negócio: Boas ideias e as oportunidades escondidas. Disponível em: <https://growthlovers.com.br/como-fazer-parcerias-em-seu-negocio-boas-ideias-e-as-oportunidades-escondidas/>

