

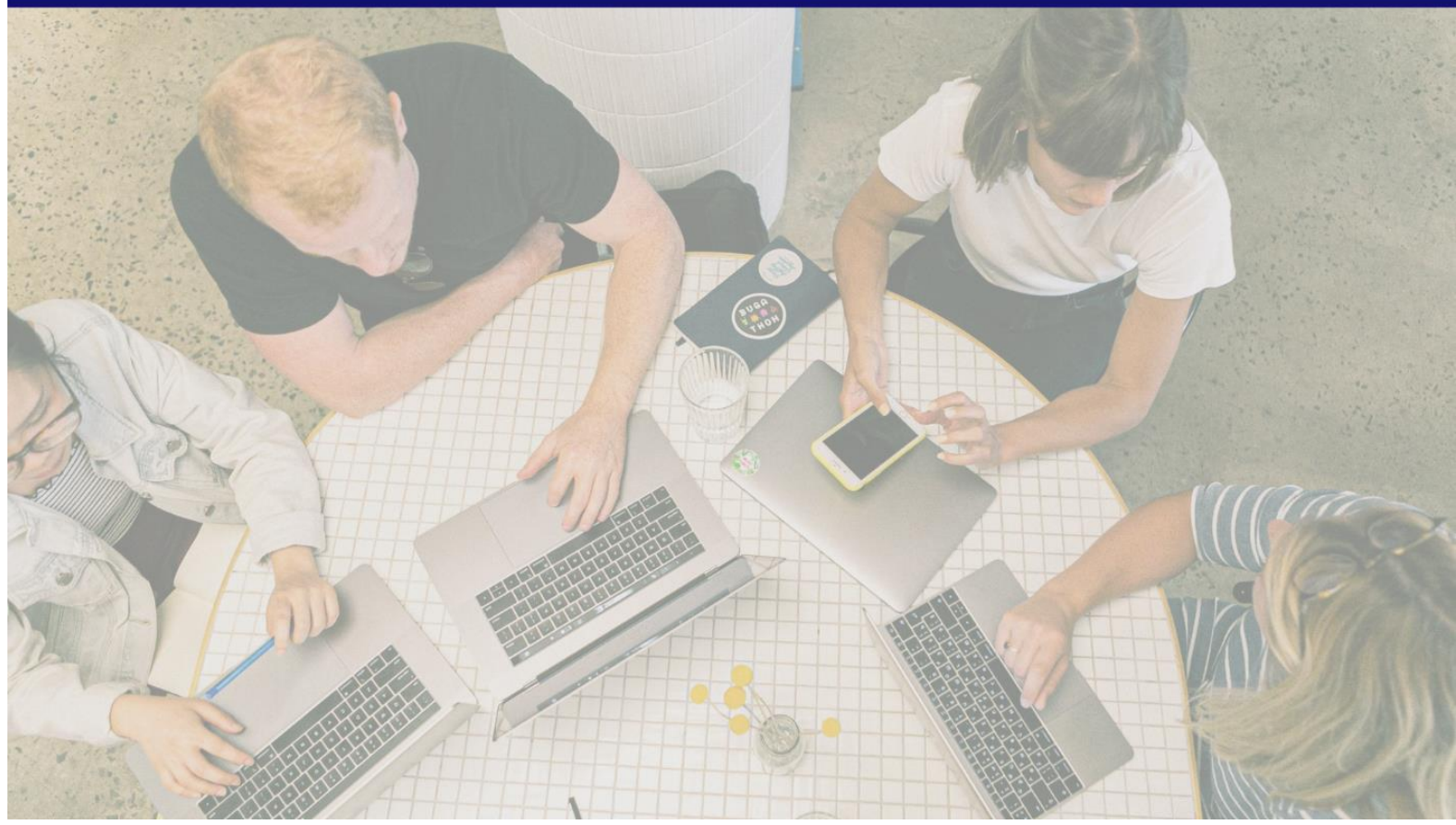


UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



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 Business Way

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 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:

Ana Paula Belloto, RA 21001268

Breno Andreoli Izidoro, RA 20001516

João Pedro Cardoso Baquião, RA 22001395

João Pedro Frizo, RA 19000022

Renato Selegato Burguês, RA 19000024

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	10
3 CONCLUSÃO	12
4 REFERÊNCIA	13
5 ANEXOS	14

1 INTRODUÇÃO

O propósito do trabalho é a construção de um projeto de melhorias nos processos da empresa. A Gestão por Processos possibilita a empresa Canal Business Way, responder diversas mudanças impulsionadas pela globalização ao direcionar e integrar os processos críticos de sucesso em si, a estrutura organizacional da empresa, a organização do trabalho, a gestão de pessoas, cultura e valores, entre outras dimensões, para a satisfação do cliente final. Analisando os dados, informações que os empresários repassaram para nós, utilizamos todo o conteúdo de aprendizado nas aulas, e colocamos em prática, desenvolvendo técnicas onde o que era visto em sala, poderia ser aplicado de forma prática na empresa, conseqüentemente trazendo novas ideias, melhorias, ajustes onde quem está dentro da organização não poderia enxergar.

2 DESENVOLVIMENTO DOS TRABALHOS

2.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Canal BW criado com a intenção de falar sobre a realidade do mundo corporativo e desenvolver os profissionais que estão no mercado, que queiram ingressar em uma nova carreira ou aqueles que pretendem abrir o próprio negócio. Para ajudar no desenvolvimento dos profissionais, o Canal BW possui soluções através de treinamentos, palestras, workshop e dinâmicas vivenciadas. O canal BW conta com diversos temas e todas as soluções são personalizadas de acordo com a necessidade do cliente. Além de todas essas opções, o Canal BW também organiza eventos corporativos de grande, médio e pequeno porte, aberto a todas as empresas e profissionais que tenham interesse em se desenvolver e conquistar sucesso. Uma empresa aceleradora de resultados e performance do varejo brasileiro.

2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Conhecer bem a cadeia de suprimentos da organização é uma das ações mais importantes para manter os processos bem alinhados, fluindo com eficiência e atendendo bem às demandas do mercado. E o que é a cadeia de suprimentos? resumidamente é o ciclo da vida de um bem, ou seja, representa todas as atividades de compra de insumos, produtos, embalagens, armazenagem, beneficiamento, gerenciamento interno, venda e distribuição aos consumidores. Isto é, todas as etapas pelas quais um produto passa dentro e fora das empresas, até que chegue ao destino final, o consumidor. Dentro da cadeia de suprimentos da BW, a matéria prima e fornecedores não existe diretamente, então qual é a matéria prima que a empresa usa?

- A matéria prima seria o conhecimento, treinamentos, informações e métodos usados;
- Manufatura e transformação: é transformar informação em conteúdo, métodos para criar estratégias para que sejam aplicadas na sua forma de negócio, vendendo a sua solução;
- Armazenagem: conta com armazenamento de banco de dados, armazenagem de formatos estratégicos que eles trabalham e armazenamento de resultados;
- Distribuição e entrega da estratégia a ser aplicada para o cliente;
- Acompanhamento de todo processo da cadeia de suprimentos, cada etapa existente no até atingir o resultado na estratégia aplicada;
- Garante abastecimento de informações para o cliente.

2.1.2- PORTFÓLIO DE PRODUTOS

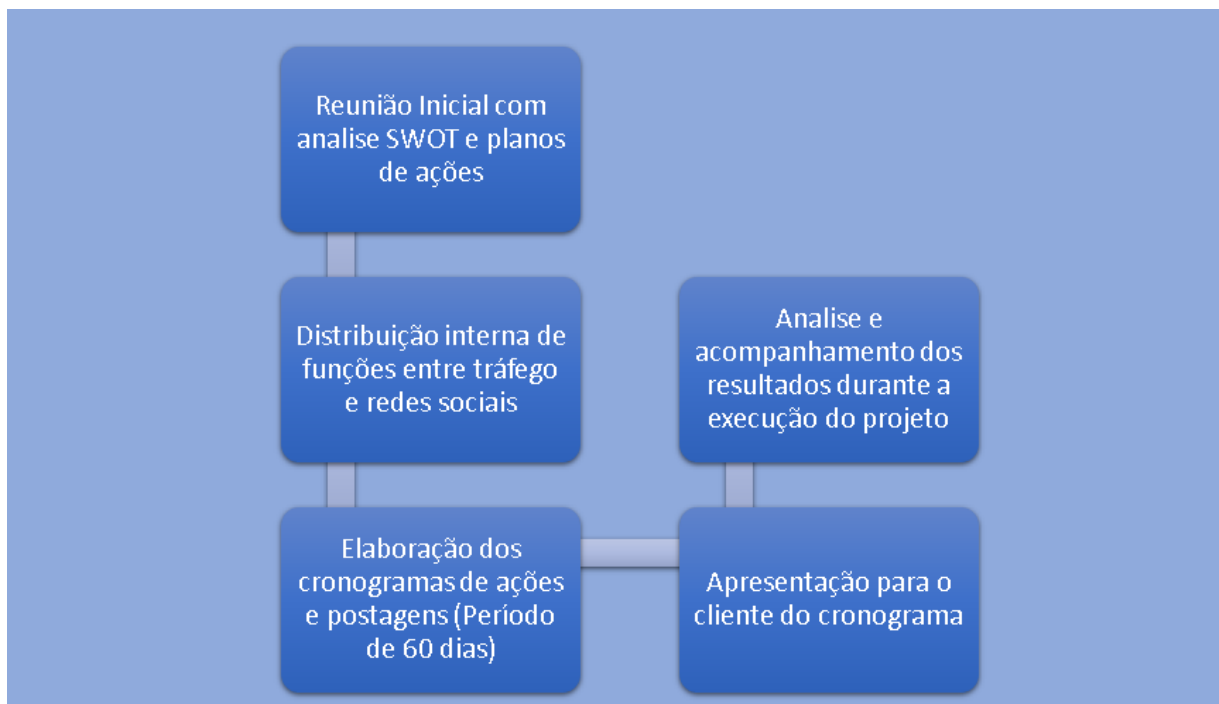
O portfólio de produtos é usado para designar um conjunto de trabalhos realizados, a fim de comprovar a qualidade do produto ou talento do profissional. A empresa usa estratégias de marketing digital e desenvolvimento de negócios, para aumentar o desempenho de seus clientes de maneira simples e efetiva, dentro do pacote contratado o existe os seguintes serviços inclusos:

- Estratégias online e off-line;
- Gestão e monitoramento das redes sociais;
- Gestão de anúncios (tráfego);
- Estruturação de funil de vendas;
- Treinamento da equipe comercial;
- Direção e roteiro de vídeos;
- Preparação para eventos;
- Ações de reforço de marca e aceleração de vendas;

- Ações de remarketing e pixel;
- Processo seletivo de vendedores.

2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

Consultoria especializada em trazer resultados no processo produtivo onde proporcionam implantação e desenvolvimentos de soluções na empresa contratada. Para descrever melhor o processo produtivo do Canal BW, criamos um fluxograma, que mostra desde o primeiro contato com o cliente até finalizar o negócio.



2.2 MELHORIA NOS PROCESSOS

Conforme apresentado pelo CEO Eduardo, o Canal BW está enfrentando alguns desafios no momento, um deles é a administração do tempo, pois, estão com rotinas de trabalho intensas e a sensação existente é de sufoco. A administração da empresa conta com 2 sócios que estão sobrecarregados de múltiplas tarefas, onde podemos identificar que não existe um organograma e uma hierarquia no canal BW. A proposta é criar um organograma onde os sócios entram no cargo de CEO e conseqüentemente o restante da empresa ficará dividida em 4 gerentes e 2 consultores, esses 4 gerentes passarão a ter uma responsabilidade maior nas tomadas de decisões, serviço de fiscalizar, orientar, treinar, dirigir reuniões, com programação adequada e tarefas melhor distribuídas. Os gerentes passarão a ter reuniões semanais com no máximo 15 minutos, para debaterem o andamento dos serviços prestados, problemas a serem resolvidos, feedbacks, utilizando uma liderança horizontal.

Com essa implantação de um organograma dentro da empresa, o tempo do CEO passará ser melhor aproveitado, focando na empresa, não no serviço que o mesmo estava prestando a todos seus contratados, onde já tem o pensamento e uma visão de crescer, buscar novos clientes, novos mercados, este cronograma poderá ser melhor distribuído com contratação de novos colaboradores para melhor delegação de tarefas, pensando no futuro. Mas hoje, o real problema a ser tratado seria a distribuição dos cargos, aproveitando melhor o tempo de cada um na empresa Canal BW.

No novo processo de liderança horizontal, as cartas são colocadas à mesa e estão dispostas para visualização e opinião de todos, agregando valor e conhecimento ao desenvolvimento dos projetos e ações que serão executadas. As delegações são efetuadas e cada membro se sente responsável por determinada atividade dentro do projeto.

Objetivos estipulados e desejados em projetos desafiadores, pois, este tipo de liderança faz com que as pessoas se sintam importantes e que estão contribuindo de alguma forma no propósito do trabalho que estão realizando, aproxima as pessoas e ainda proporciona uma maior integração entre líderes e liderados, fazendo com que o clima organizacional seja melhor e propício ao desenvolvimento das atividades.

- Proporciona a união entre os liderados;
- Participação dos liderados de uma forma colaborativa;
- Agregar valor e conhecimento ao desenvolvimento dos projetos e ações que serão executadas;
- Cada membro se sente responsável por determinada atividade dentro do projeto;
- Priorização das pessoas em todos os processos;
- Crescimento profissional do envolvidos;
- Faz com que as pessoas se sintam importantes;
- Aproxima as pessoas e ainda proporciona uma maior integração entre líderes e liderados;
- Melhorar o clima organizacional;
- Desenvolve líderes.

2.3 ANÁLISE FINANCEIRA

É de extrema importância deixar os dados contábeis atualizados, todos os dados e informações fornecidos pela empresa, ajudarão a identificar eventuais problemas na gestão financeira e então o auxiliarão nas tomadas de decisões futuras e imediatas da companhia. Fazendo a análise financeira, vendo os pontos positivos e negativos, poderá desenvolver métodos para promover o crescimento de sua empresa, pois uma empresa que tem o financeiro em dia passa uma boa imagem ao público.

A Partir dos dados obtidos do Canal BW, apresentamos uma comparação de como a empresa se encontra hoje com o total de 21 clientes/empresas, estipulamos um valor de custo fixo. Descobrimos o custo fixo e tendo os valores da margem de contribuição, chegamos a um valor de quantos de clientes o Canal BW tem que ter para alcançar seu ponto de equilíbrio.

Valores de quilometragem são os custos de viagens ate chegar no cliente, valores onde não são iguais, não são valores fixos, por que varia muito como por exemplo:

O Canal BW trabalha com inúmeras empresas onde acaba tendo mais de uma empresa em uma única cidade, os gastos de valores inferiores na planilha, são onde a empresa conseguem reduzir este custo para visitar mais empresas em único dia. Com essa tabela podemos identificar gastos desnecessários as vezes, e poder criar uma estratégia de redução, trazendo senários diferentes, ou buscando investimentos de um software, plataforma para contato em cidades distantes, onde acaba tendo mais custos.

Empresas	Venda	Cv/ Km	Mc		
1	2.900,00	500,00	2.400,00	Custo Fixo	
2	2.900,00	300,00	2.600,00	20.000,00	
3	2.900,00	300,00	2.600,00	Custo Fixo	Quantidade de empresas
4	2.900,00	300,00	2.600,00	20.000,00	9
5	2.900,00	700,00	2.200,00	-	21.370,00
6	2.900,00	550,00	2.350,00		
7	2.900,00	600,00	2.300,00		
8	2.900,00	580,00	2.320,00		
9	2.900,00	900,00	2.000,00		
10	2.900,00	440,00	2.460,00		
11	2.900,00	590,00	2.310,00		
12	2.900,00	600,00	2.300,00		
13	2.900,00	660,00	2.240,00		
14	2.900,00	730,00	2.170,00		
15	2.900,00	290,00	2.610,00		
16	2.900,00	250,00	2.650,00		
17	2.900,00	400,00	2.500,00		
18	2.900,00	440,00	2.460,00		
19	2.900,00	500,00	2.400,00		
20	2.900,00	530,00	2.370,00		
21	2.900,00	490,00	2.410,00		
	60.900,00	10.650,00	50.250,00		

3 CONCLUSÃO

Mediante ao que foi estudado, com o crescimento da empresa e conseqüentemente novos clientes terá que aumentar a equipe, novos funcionários, capacitados com o devido treinamento e juntamente com a liderança horizontal. Reorganizar as tarefas para conseguir um melhor desempenho, por isso a apresentação do organograma, com o objetivo dos dois CEOs focar no crescimento da empresa, conquistar seus novos clientes, juntamente a distribuição de tarefas onde a implantação da liderança horizontal, proporcionando os gerentes a tomadas de decisões. Após feita a reestruturação, organização, com dados aplicados em uma planilha criada exclusivamente para saber qual o lucro em cima de cada cliente, números que poderão mostrar onde economizar, onde poder investir para redução de custo, melhor planejamento das viagens trazendo uma redução de combustível visitando mais empresas, em uma única rota, assim reduzindo os custos da empresa com essas viagens.

4 REFERÊNCIAS

SOPHIA, Ana. FLUXOGRAMA DE MARKETING DE VENDAS FÁCIL DE ENTENDER. Edrawsoft, 2021. Disponível em: <<https://www.edrawsoft.com/pt/flowchart/marketing-sales-flowchart.html>>. Acesso em: 13, Abril de 2022.

RODRIGUES, Thiago. O QUE É LIDERANÇA HORIZONTAL E COMO UTILIZÁ-LA. Administradores, 2016. Disponível em:<<https://administradores.com.br/artigos/o-que-e-a-lideranca-horizontal-e-como-utiliza-la>>. Acesso em: 25, Abril de 2022.

MARQUES, José Roberto. O QUE É GESTÃO HORIZONTAL E VERTICAL E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS. IBC, 2019 Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/o-que-e-gestao-horizontal-e-vertical-e-suas-principais-caracteristicas/>. Acesso em: 04, Maio de 2022.

CAMARGO, Renata Freitas. A IMPORTÂNCIA DOS TIPOS DE ESTRUTURA ORGANIZACIONAL PARA UM NEGÓCIO DE SUCESSO. Treasy, 2016. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/tipos-de-estrutura-organizacional/>. Acesso em: 10, Maio de 2022.

5 AEXOS

Liderança horizontal.

