



**RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA
BE GOLD CONSULTING**

**Belo Horizonte
2019**

**FÁBIO JUNIO COSTA GABRIEL
SIMONE LOPES ARAÚJO
THAMIRES BARBOSA DE ÁVILA**

**RELATÓRIO DE CONSULTORIA
APRESENTDO A EMPRESA ALENIR MODAS**

Relatório final de consultoria apresentado à disciplina CONSULTORIA EMPRESARIAL, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Rômulo Manini.

**Belo Horizonte
2019**

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	4
2.	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	5
3.	RESUMO DE ATIVIDADES	6
4.	DIAGNÓSTICO	7
5.	RECOMENDAÇÕES.....	9
5.1.	Recomendações Implementadas	9
5.2.	Recomendações a Implementar	10
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	12
	REFERÊNCIAS	13
	PROPOSTA COMERCIAL – Nº01/2019	14
	ESCOPO DO FORNECIMENTO	14
	ANEXOS	18

1. INTRODUÇÃO

O presente relatório foi desenvolvido para descrever as etapas da experiência promovida pela disciplina de Consultoria Empresarial, onde a prática da consultoria foi realizada por alunos do 8º período do curso de Administração da faculdade FAMIG.

Foi desenvolvido um trabalho de consultoria pelo grupo BE GOLD, composto pelos alunos Fábio Gabriel, Simone Araújo e Thamires Barbosa, na empresa Alenir Modas no período entre 12/09/2019 á 27/10/2019.

O principal objetivo da consultoria foi promover maior organização nas entradas e saídas das peças que os clientes lavavam para fazer reparos, melhorar a forma de divulgação do trabalho realizado pela empresa. No qual o grupo focou suas atenções para desenvolvimento das atividades.

Neste relatório está registrado uma breve apresentação da empresa, o diagnóstico realizado para buscar os pontos a serem trabalhados, resumo das atividades desenvolvidas pelo grupo e as sugestões de melhorias a serem aplicadas.

Pensando na organização e maior controle da empresa, foram sugeridas ferramentas para minimizar o problema existente tais como; recibo para o cliente, cartão de visita para divulgação do trabalho dentre outros.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Alenir Dias da Silva Lopes Vieira (Alenir Modas) tem aproximadamente dez anos de mercado e está situada na rua; Alto do Tanque; Bairro ; Senhora das Graças; N° 694 na cidade de Santa Luzia – MG.

A empresa atua no setor de facção de peças de vestuário, artefatos têxteis para uso doméstico e facção de roupas íntimas e consertos de roupas como bainhas ajustes.

A gestão da empresa é realizada pela proprietária do negócio Alenir Dias, que realiza também todas as confecções, apenas parte da contabilidade é terceirizada.

.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

Após aceitar a proposta de consultoria esclarecemos para a proprietária que seria necessário realizar algumas visitas para fazer o acompanhamento das atividades realizadas e identificar os pontos a serem trabalhados.

No dia 12/09/2019 o grupo visitou a empresa para o primeiro contato e conhecimento da organização, onde foi observado o espaço e a forma como era realizado o trabalho, após uma breve reunião ficou definido que o grupo iria fazer ao menos 6 visitas á empresa.

O diagnóstico inicial foi realizado no dia 05/10/2019, onde foi possível verificar a falta de processos ou métodos para a execução das atividades administrativas, execução de tarefas diárias, volume de trabalho, prazo para finalização de encomendas dentre outros.

No dia 12/10/2019 foram discutidas as necessidades e/ou problemas da organização, foi sugerido uso de uma planilha para controlar o fluxo de caixa porém a proprietária tinha dificuldades em fazer o controle por meio do Excel.

Nos dia 19, 26 e 27/10 foram desenvolvidas as sugestões de melhorias para implementar na empresa, o grupo desenvolveu o esboço de um bloco de anotações que poderia ser utilizado para controle do caixa no fim do expediente e como uma garantia de que o cliente retornaria para buscar a peça reformada ou encomendada.

4. DIAGNÓSTICO

Segundo ASSAF NETO (2010) é por meio do fluxo de caixa que a empresa poderá verificar se conseguirá arcar com suas obrigações financeiras futuras e gerar ganhos. Esse controle é importante, pois é através do controle financeiro em que os gestores mantêm o registro de todas as informações de recursos que saem e que entram em um determinado período.

Durante as reuniões com a proprietária observou-se que a gestora possui pouco ou nenhum controle sobre as atividades da empresa. Onde a mesma relatou que os controles de caixa são feitos quando há tempo disponível para fazer os lançamentos referente as entradas e saídas que costumam ficar anotadas em cadernos.

Quanto ao estoque a proprietária precisava de uma solução para retirar da loja roupas de clientes que já estavam reparadas, mas que aguardavam a retirada. Isso tornava o ambiente desorganizado e algumas peças estavam lá a mais de um ano.

Gestão da Empresa

A gestão da empresa é feita pela proprietária Alenir que em alguns momentos recebeu suporte do SEBRAE, mas que devido aos custos desse serviço parou de procurar o mesmo.

A proprietária cuida de todos os setores da empresa e desenvolve e confecciona as peças que vende e faz também os serviços de consertos e costura.

Financeiro

Todo o caixa da empresa é controlado pela a proprietária desde saídas e entradas. O controle de caixa é feito através de um caderno no qual ela anota todas as entradas de dinheiro referente a vendas e consertos de roupas, mas que não dispõem de tempo suficiente para fazer o fechamento de caixa no final do dia, sendo assim o fechamento acaba sendo feito no final de semana, ou uma vez no mês.

Marketing e Vendas

O único marketing que a empresa possui é a divulgação de alguns trabalhos feitos através de status de whatsapp.

Ficou evidenciado que não existe uma política de preços. Os preços geralmente são estipulados de acordo com o preço cobrado pela concorrência e não existe uma sistemática definida para concessão de descontos.

Não possui nenhum método de fidelização de clientes. A empresa acredita que apenas o bom serviço é suficiente para o cliente retornar.

5. RECOMENDAÇÕES

5.1. Recomendações Implementadas

GESTÃO:

Recomendação:	Foi sugerido à implementação de um talão de pedidos para controle de caixa e indicador de demanda por serviço.
Evidências:	Foi desenvolvido um modelo de talão de orçamentos no Excel (imagem em anexo 1).
Resultado:	A proprietária gostou da sugestão e passará a utilizar de tal método.

Recomendação:	Foi sugerido a implementação de um quadro branco onde a proprietária pudesse visualizar todas as tarefas a serem realizadas.
Evidências:	Foi sugerido um modelo de quadro no qual ela pudesse colocar todas as tarefas a serem realizadas durante a semana (imagem em anexo 2).
Resultado:	Com a aquisição do quadro foi possível ter uma melhor visualização das tarefas (gestão á vista) e melhorar o cronograma de entregas de serviços.

Recomendação:	Foi sugerido a implementação do cartão de visitas para os clientes.
Evidências:	Foi desenvolvido um modelo de cartão de visitas no photoshop (imagem em anexo 3).
Resultado:	A organização gostou da sugestão e passará a utilizar de tal método.

FINANCEIRO:

Recomendação:	Foi sugerido a implementação de um fluxo de caixa básico, por meio de planilha eletrônica.
Evidências:	Foi baixada uma planilha de fluxo de caixa do SEBRAE (imagem em anexo 4) e a responsável será treinada para utilização da mesma.
Resultado:	O controle de caixa ficou de forma organizada onde a gestora pode acompanhar melhor o desempenho da empresa.

MARKETING:

Recomendação:	Foi sugerido o desenvolvimento das mídias sociais para a empresa divulgar os trabalhos e alcançar um maior numero de publico e potencias clientes.
Evidências:	Foi desenvolvida uma página na rede social para a empresa (imagens em anexo 5).
Resultado:	Esta página irá mostrar as peças produzidas e divulgar o trabalho de confecção.

5.2. Recomendações a Implementar**GESTÃO:**

Sugestão:	Mudança no layout da empresa.
Justificativa:	Através da mudança no layout será possível melhorar a utilização do espaço disponível e melhoria no fluxo interno de pessoas.
Quem poderá fazer:	Os consultores irão verificar as disponibilidade da loja para ver qual será o melhor layout para implementação.
Recurso (Custo):	A organização necessitará de tempo para a implementação. Caso queira contratar a consultoria, o custo será conforme proposta anexada.

Sugestão:	Colocar uma placa com o nome da empresa.
Justificativa:	Ajuda na identificação e visualização da empresa, como a empresa vai fazer divulgação dos trabalhos em rede social a placa ajudara na visualização e caracterização da empresa.
Quem poderá fazer:	Foram desenvolvidos orçamentos com três empresas que oferecem a fabricação e instalação. São elas: Roque placas: R\$860,00 Evereste Soluções e Comunicação: RS1026,00 Milcom Comunicação Visual: R\$920,00.
Recurso (Custo):	A empresa necessitaria de capital financeiro

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste trabalho foi muito importante para a complementação da formação como administrador, pois através desta disciplina foi possível aplicar na prática todo o conhecimento adquirido no decorrer do curso.

O grupo agradece ao Sr. (a) Alenir Dias da Silva Lopes Vieira por permitir que a consultoria acontecesse em sua empresa, doar um pouco de seu tempo para nos contar sobre o negócio e por estar aberta a receber sugestões.

Em relação às ações tomadas, espera-se que a implementação do fluxo de caixa e do bloco de anotação possibilite um melhor controle financeiro, principalmente sobre as contas a pagar/receber, e indique a demanda diária da loja podendo assim ajudar na gestão do tempo. E que criação do cartão de visitas possa ser distribuído na região ou até mesmo em outros comércios para divulgação do trabalho realizado na loja.

O trabalho foi de extrema importância para aprimorar a visão holística do grupo com relação ao empreendedorismo e práticas de gestão que podem ser aplicadas mesmo em pequenos empreendimentos.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico financeiro. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.



BE GOLD CONSULTING

PROPOSTA COMERCIAL – Nº01/2019
ESCOPO DO FORNECIMENTO

A Sra. Alenir Dias da Silva Lopes Vieira.

Prezado (a),

Temos o grato prazer em apresentar-lhe a nossa proposta técnica e comercial.

1. OBJETO DA PROPOSTA

A presente proposta foi desenvolvida como estimativa inicial para o desenvolvimento das atividades de adequação do espaço e identificação da empresa através de placa.

2. ESCOPO PARA ADEQUAÇÃO E IDENTIFICAÇÃO VISUAL DA EMPRESA

A. Mudança do Layout:

- Reorganização do espaço físico.
- Fazer algumas intervenções estratégicas na loja como; melhorar a pintura e colocação de porta de vidro.
- Reorganizar as estações de trabalho de forma que possa melhorar o trânsito no local de produção.

B. Elaboração de uma placa:

- Definir logo, identidade visual.
- Fazer orçamento da placa
- Definir qual empresa irá fazer e instalar a placa.



BE GOLD CONSULTING

3. PROGRAMAÇÃO

1ª Etapa: Atendimento ao cliente.

- Carga horária de **48 (quarenta e oito)** horas, sendo:
- 4 horas para discutir com o cliente a melhor forma de layout.

Consultora: Thamires Barbosa.

- 2 horas para discutir com a cliente sobre a logo da placa.

Consultora: Simone Araújo.

2ª Etapa: Implantação das Ferramentas de Gestão Financeira e Controle.

- 8 horas para elaborar o novo layout.
- 20 horas para implantar o novo layout

Consultoras: Simone Araújo e Thamires Barbosa

- 6 horas para elaborar a arte visual da placa.

Consultora: Simone Araújo

- 5 horas para fechar orçamento com empresa de fabricação de placas.

Consultor: Fábio Junio.

- 3 horas para acompanhar a instalação na fachada da empresa.

Consultor: Fábio Junio

4. INVESTIMENTO

- R\$ 2.409,64 (dois mil quatrocentos e nove reais e sessenta e quatro centavos)

Forma de pagamento:

1º Pagamento 1 dias após o início das atividades = R\$ 803,21.

2º Pagamento 30 dias após o início das atividades = R\$ 803,21.

3º Pagamento 45 dias após o início das atividades = R\$ 803,22.



BE GOLD CONSULTING

5. OBSERVAÇÕES GERAIS

A. Caso sejam necessárias visitas adicionais, será cobrado o valor de R\$ 120,49 por cada 8 horas ou R\$ 22,59 por cada hora de trabalho.

6. EXCLUSÕES

Não estão inclusos, nesta proposta, treinamentos e visitas fora da sede da empresa, situada na cidade de Santa Luzia.



BE GOLD CONSULTING

7. CONCLUSÕES

- A. Os pagamentos serão efetuados mediante a apresentação de nota fiscal e boleto bancário.
- B. Os impostos já estão inclusos.

VALIDADE DA PROPOSTA: 15 DIAS

CONTATO COMERCIAL

Para esclarecimentos desta proposta, favor entrar em contato:

Telefones:

31 - 9 1234-5678 (Fábio Junio)

31 - 9 9999-8888 (Simone Araujo)

31 – 9 7777-6655 (Thamires Barbosa)

Emails:

gabriel.fabioadm@gmail.com (Fábio Junio)

simone21araujo@gmail.com (Simone Araujo)

thamiresbmavila@gmail.com (Thamires Barbosa)

Site: www.begoldconsulting.com.br

Atenciosamente,

Thamires Avila Barbosa
Diretora/Consultora

Belo Horizonte, 17 de novembro de 2019

ANEXOS**Anexo 1 - Ordem de serviço**

 ATELIER ALENIR SILVA		Tel.: 31 98545-3438 Rua: Alto do Tanque; 694 Bairro: Nossa Senhora das Graças Santa Luzia - MG CEP: 33030-120	Ordem de Serviço: 001
Data de Entrada:		Data de Saida:	
Cliente:		Vendedor:	
Celular:		Telefone:	
Produto	Descrição do Serviço	Valor R\$	
ENTRADA DE 50% REFENTE AO SERVIÇO			
TOTAL: R\$			
"Se o consumidor não retirar o produto no prazo de 90 dias após a data marcada, o consumidor perderá a propriedade do produto depositado, podendo ser vendido como forma de pagamento pelo serviço autorizado"			
Assinatura:			

Fonte: Elaborado pelos autores.

Anexo 2 - Quadro gestão á vista

Fonte: Próprios Autores

Anexo 3 - Cartão de visitas

Fonte: Elaborado pelos autores.

Anexo 4 - Planilha para fluxo de caixa

LANÇAMENTOS DO DIÁRIO DE CAIXA		
DATA:		
DESCRIÇÃO	ENTRADA	SAÍDA
ENTRADAS	VALORES	
Entradas em dinheiro	R\$ 0,00	
Entradas em cheque à vista		
Entradas cheque à prazo		
TOTAL ENTRADAS	R\$ 0,00	
SAÍDAS	VALORES	
Retiradas do(s) proprietário(s)*		
Depósitos bancários		
Pagamento a fornecedores (produtos/matéria-prima)		
Pagamento a fornecedores (água, luz, aluguel, etc.)		
Pagamento a fornecedores (serviços prestados)		
Pagamento de tributos (impostos, taxas, etc.)		
TOTAL SAÍDAS	R\$ 0,00	
SALDO INICIAL DE CAIXA *		
SALDO FINAL DE CAIXA	R\$ 0,00	

Fonte: SEBRAE.

Anexo 5 - Página da rede social

The image shows a screenshot of a Facebook profile page for 'Atelier-Alenir Silva'. The profile picture features silhouettes of a person in a black dress holding up two dresses, one pink and one black. The cover photo contains the text 'Alenir Modas' in a large, elegant font, followed by 'Consertos e fabricação de roupas sobre medidas.' Below this, there are contact details: a WhatsApp icon with the number '(31) 985453438' and an Instagram icon with the handle 'alenir-modas'. The profile name 'Atelier-Alenir Silva' is visible, along with the address 'Rua... do Tanque 03, Bairro No...'. Navigation tabs include 'Linha do tempo', 'Sobre', 'Amigos 4', 'Fotos', 'Itens arquivados', and 'Mais'. A poll question 'Atelier-Alenir, em que cidade você mora?' is active with 4/9 completed. The poll options are Belo Horizonte, Lisboa, Uberaba, and Divinópolis. The main content area shows a post creation prompt 'No que você está pensando?' with options for 'Foto/vídeo', 'Marcar amigos', and 'Sentimento/a...'. Below this, there are 'Publicações' and 'Gerenciar publicações' options, and a 'Bate-papo' button.

Fonte: Próprios autores.