



**RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA  
KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL**

Belo Horizonte

2019

**Kayo Marcell de Nóbrega**  
**Sandro José Pereira Gonçalves**  
**Wasley Madureira Pinto**

**RELATÓRIO DE CONSULTORIA DO GRUPO KSW CONSULTORIA  
APRESENTADO À EMPRESA VIP LOCAÇÕES.**

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

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....</b>	<b>4</b>
<b>3. RESUMO DE ATIVIDADES .....</b>	<b>6</b>
<b>4. DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>7</b>
<b>5. RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>9</b>
<b>5.1. Recomendações implementadas.....</b>	<b>9</b>
<b>5.2.Recomendações a implementar .....</b>	<b>10</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>12</b>
<b>APÊNDICE A – Proposta comercial .....</b>	<b>13</b>
<b>ANEXO I – Análise Interna.....</b>	<b>17</b>
<b>ANEXO II- Orçamentos .....</b>	<b>17</b>
<b>ANEXO III- Orçamentos mídias sociais .....</b>	<b>17</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Este é o relatório final apresentado à disciplina de Consultoria Empresarial desenvolvida no 8º período do curso de Administração da faculdade FAMIG.

Foi realizado um trabalho de consultoria pela empresa KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL, composto pelos alunos Kayo Marcell, Sandro José e Wasley William, na empresa VIP Locações, no segundo semestre de 2019.

O principal objetivo dos sócios para com esta consultoria foi de sanar problemas logísticos que refletia de forma negativa a imagem da empresa no mercado. Foi identificado falha no enquadramento tributário e mídias sociais.

A KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL propõem desenvolver processos operacionais logísticos, enquadramento da empresa no simples Nacional e soluções para melhoria de mídias sociais, no qual o grupo focou suas atenções para desenvolvimento das atividades.

## 2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Vip locações foi fundada no ano de 2017, por dois empreendedores Sandro Gonçalves e Wollace Silva Santos com experiência no setor de eventos.

Atualmente inscrita no CNPJ 28.608.567/0001-89 enquadrada como microempreendedor individual, tem um escritório na Rua Água de Colônia 331, bairro Ribeiro de Abreu e um Galpão alugado na Rua Abílio Alves dos Santos 446, bairro Goiânia Belo Horizonte MG onde são alocados os moveis de locação

Ambos trabalharam em uma determinada empresa de eventos, durante 10 anos, Sandro Gonçalves atuava com gerente de compras e Wollace Silva gerente de produção logística.

A experiência obtida durante os anos teve um impacto de grande relevância, onde conseguiram identificar as necessidades do mercado para estar atuando.

O primeiro cliente foi a empresa em que eles trabalhavam, no qual era sublocado materiais da Vip Locações que acabara de surgir no mercado.

A empresa esta há 2 anos atuando no mercado de eventos, oferecendo locações de mobiliários para camarins, feiras e exposições, eventos corporativos, casamento, festa de 15 anos, formaturas e grandes congressos. O publico alvo da Vip Locações são pessoas físicas e jurídicas.

Disponibiliza de um estoque bem diversificado com mais de 1000 itens sendo, mesas, cadeiras, poltronas, espelhos, freezer, totem carregador de celular, geladeira, frigobar, puff, banquetas, e televisores, todos os materiais com grande diversificação de modelos e cores, alinhando qualidade, inovação e tecnologia.

O controle de gestão da empresa é centralizado nos gestores que alem de realizar a gestão da empresa, como estruturação e estratégia, realiza também a captação de clientes e entrega dos serviços.

Não possui funcionários fixos somente freelances que são contratados de acordo com a necessidade de demandas que surgem.

### **3. RESUMO DE ATIVIDADES**

A primeira visita realizada pela KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL ocorreu no dia 24/08/2019. O grupo visitou a empresa VIP LOCAÇÕES com objetivo de conhecer e entender suas necessidades.

O diagnóstico inicial foi realizado no dia 16/09/2019, onde foi possível verificar algumas necessidades de melhoria, como a implementação de processos logísticos, pois ocorria atraso nas entregas. O enquadramento tributário não estava compatível com o faturamento da empresa. Verificado que as mídias sociais estão todas desatualizadas.

No dia 26/09/2019 os consultores da KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL participaram de todo o processo de montagem desde o carregamento do caminhão até a entrega dos materiais para o cliente.

Na visita realizada dia 16/10/2019 o grupo reuniu-se com os proprietários para desenvolver e aprimorar os programas de melhorias de acordo com a necessidade da empresa.

No dia 02/11/2019 foram apresentadas para os proprietários sugestões de melhoria nos processos de logística e mídias sociais, visando atender às demandas respeitando os prazos estabelecidos para execução dos eventos e divulgação da empresa nas mídias sociais.

#### **4. DIAGNÓSTICO**

Após as visitas realizadas pela KSW CONSULTORIA EMPRESARIAL coletando informações com os proprietários da empresa VIP LOCAÇÕES, foi desenvolvido o seguinte diagnóstico, de acordo com cada área que se buscava a melhoria.

Segundo apresentado pelos sócios, existem falhas logísticas na entrega dos materiais locados nos eventos.

Através das informações apresentadas foi identificado que os problemas ocorrem na busca de redução de custos, utilizando apenas um transporte para atender todas as demandas e como consequência é gerado atrasos nas entregas.

O setor de eventos é bastante competitivo não permitindo falhas principalmente no atendimento, por trabalhar com prazos, o atraso na entrega dos materiais é um ponto negativo de grande relevância.

##### **Gestão da Empresa**

Verificou-se que a empresa não desenvolve avaliações periódicas de seus pontos fortes e fracos e não avalia as oportunidades e ameaças constantes no mercado (FOFA).

A empresa não utiliza indicadores para gestão do negócio e/ou metas de melhoria.

##### **Financeiro**

A empresa VIP LOCAÇÕES teve o início de suas atividades no ano de 2017, com regime tributário MEI. Diante das informações financeiras dos sócios foi possível identificar que a empresa não se enquadra mais como MEI desde o primeiro semestre de 2019.

É necessário que a empresa atualize seu regime de tributação para SIMPLES NACIONAL, para que não seja gerado nenhum tipo de multas.

## **Marketing e Mídias Sociais**

A empresa VIP LOCAÇÕES possui mídias sociais, como Facebook e Instagram, porém os proprietários não possuem conhecimento e não disponibilizam de tempo para atualização das mídias, além de não saber fotografar os eventos.

Segundo informado pelos sócios, as contratações dos eventos são realizadas através do boca a boca.

Evidenciando que não existe um plano para fidelização de clientes, Segundo Kotler (2012), os melhores clientes potenciais de uma empresa são aqueles que já compraram seus produtos alguma vez.

Porém, a captação de novos clientes pode ser impulsionada através das mídias sociais, que se caracteriza uma solução de baixo custo e de ampla abrangência.

## 5. RECOMENDAÇÕES

### 5.1.Recomendações implementadas

#### Gestão:

<b>Recomendação:</b>	Foi sugerido a criação da análise FOFA
<b>Evidências:</b>	Foi desenvolvido uma análise FOFA (Anexo 1)
<b>Resultado:</b>	A organização gostou da sugestão e passará a utilizar de tal método. Sugerimos sua revisão a cada 6 meses.

#### Financeiro:

<b>Recomendação:</b>	Foi sugerido que a empresa VIP LOCAÇÕES se enquadre no regime tributário SIMPLES NACIONAL com a finalidade de evitar multas e trabalhe de forma correta dentro das normas tributarias.O Custo para esta alteração cobrado pela contabilidade Proativa Sol foi de R\$1.031,00.
<b>Evidências:</b>	Foram apresentados dados financeiros sobre os faturamentos anual de 2018 e primeiro semestre de 2019 ( não foi autorizado a divulgação)
<b>Resultado:</b>	A empresa acatou a sugestão e ira se enquadrar como Simples Nacional á partir do dia 02 Janeiro de 2020.

**Logística:**

<b>Recomendação:</b>	Foi sugerida a contratação de frete terceirizado para executar as demandas sem que ocorra atraso nas entregas de mercadorias locadas.
<b>Evidências:</b>	Foi criada uma planilha com valores de frete para os principais locais onde a empresa monta eventos em Belo Horizonte.(Anexo 2)
<b>Resultado:</b>	A organização aprovou a sugestão e começaram a utilizar de fretes terceirizados em 08 de novembro de 2019.

**5.2.Recomendações a implementar****Marketing e mídias sociais:**

<b>Sugestão:</b>	Foi sugerido a contratação de um profissional de marketing freelance para fotografar os eventos e atualizar as mídias sociais
<b>Justificativa:</b>	Para empresa obter maior visibilidade no mercado.
<b>Quem poderá fazer:</b>	Um profissional de marketing terceirizado.
<b>Recurso (Custo):</b>	O custo é apresentado no anexo 3.

**Estoque:**

<b>Sugestão:</b>	Controle de estoque
<b>Justificativa:</b>	Com os itens catalogados, é possível gerenciar as ocorrências de perda de materiais e controle de estoque para as locações.
<b>Quem poderá fazer:</b>	O grupo de consultoria KSW, juntamente com os proprietários da Vip locações.
<b>Recurso (Custo):</b>	O custo de implementação será conforme a proposta comercial.

**Vendas e licitações:**

<b>Sugestão:</b>	Treinamento para participar de licitações
<b>Justificativa:</b>	Órgãos públicos possui grande demanda de eventos, sendo estes realizados através de licitações, então é necessário capacitação dos sócios para a empresa Vip locação participar da concorrência.
<b>Quem poderá fazer:</b>	Um profissional com experiência em licitação com acompanhamento do grupo KSW Consultoria Empresarial.
<b>Recurso (Custo):</b>	O custo da capacitação dos sócios está descrito na proposta comercial.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O mercado em geral está cada vez mais competitivo, é necessário melhoria contínua, minimizando os erros tornando a empresa cada vez mais competitiva no mercado que vive em constante mutação, com novas tecnologias, modelo de gestão e dinamismo.

Diante dos problemas identificados na gestão da Vip locações, foi possível implementar ações que obtiveram resultados satisfatório para os sócios minimizando falha na logística e gestão, tornando a empresa mais competitiva.

O desenvolvimento deste trabalho foi muito importante para a complementação da formação como administrador, pois foi possível obter uma imersão sobre os processos de funcionamento de uma empresa, de forma prática e utilizar de ferramentas e conhecimento adquiridos durante o curso de administração, por isso o grupo agradece aos Sr. Wollace Silva Santos e Sandro Gonçalves e a empresa Vip Locações pela experiência proporcionada.

## APÊNDICE A – Proposta comercial



### PROPOSTA COMERCIAL – Nº01/2019 ESCOPO DO FORNECIMENTO

#### À Vip Locações

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 desenvolvimento das atividades de Adequação no processo de vendas e licitações, soluções para melhorias de Marketing e controle de estoque.

#### **2. ESCOPO PARA ADEQUAÇÃO NO PROCESSO DE VENDAS POR LICITAÇÃO, CONTROLE DE ESTOQUE DA EMPRESA E SOLUÇÕES PARA MELHORIAS DE MARKETING**

##### A. TREINAMENTO DE VENDAS POR LICITAÇÃO:

- Treinamento para participar de licitações

##### B. SOLUÇÕES PARA MELHORIAS DE MARKETING:

- Levantamento de Custos para contratação de um Profissional Freelancer de Marketing
- Desenvolvimento de estratégias de Marketing para geração de conteúdo.

C. CONTROLE DE ESTOQUE

- Criação de controle de estoque adequado.

### 3. PROGRAMAÇÃO

**1ª Etapa:** Atendimento ao setor de vendas e Licitações.

- Carga horária de **40 (Quarenta)** horas, sendo:
  - 40 horas – Treinamento de vendas por Licitações, Ministrado por um Profissional de Licitações na sede da Vip Locações.
  - Consultores: Kayo Marcell, Wasley William e um Profissional de Licitações.

**2ª Etapa:** Atendimento ao Setor de Marketing

- Carga horária de **32 (Trinta e duas)** horas, sendo:
- 32 horas para Desenvolvimento de estratégias de Marketing para geração de conteúdo e Levantamento de Custos para contratação de um Profissional Freelancer de Marketing  
Consultores: Kayo Marcell e Wasley William.

**3ª Etapa:** Atendimento ao Setor de Estoque

- Carga horária de **40 (Quarenta)** horas, sendo:
- 40 horas - Criação de planilhas e procedimentos de controle de estoque adequado para as necessidades da empresa, na sede da Vip Locações.
  - Consultores: Kayo Marcell; Sandro Gonçalves e Wasley William.

#### 4. INVESTIMENTO

- **R\$ 9.000,00 (Nove mil reais)**

#### Forma de pagamento:

1º Pagamento entrada para o início das atividades = R\$ 3.000,00.

2º Pagamento 15 dias após o início das atividades = R\$ 3.000,00.

3º Pagamento 30 dias após o início das atividades = R\$ 3.000,00.

#### 5. OBSERVAÇÕES GERAIS

A. Caso sejam necessárias visitas adicionais para treinamentos, será cobrado o valor de R\$ 100,00 por cada hora.

#### 6. 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 2222-2222 Kayo Marcell**

**31 - 9 4444-4444 Wasley Willian**

**Emails:** contato@kswconsultoria.com.br

**Site:** [www.kswconsultoria.com.br](http://www.kswconsultoria.com.br)

Atenciosamente,

KSW Consultoria Empresarial

Kayo Marcell/ Consultor

Wasley Willian / Consultor

Belo Horizonte, 19 de novembro de 2019.

## ANEXO I – Análise Interna

<b>Análise Interna</b>	
<b>Forças</b>	<b>Fraquezas</b>
Flexibilidade no horário de atendimento	Não possui estratégia de Marketing
Qualidade no Atendimento	O nome da empresa ainda não possui reconhecimento no mercado
Produtos de Qualidade	A quantidade de recursos humanos não permite atender grande número de clientes em alta temporada
Moveis sempre acompanham a tendência do mercado	
<b>Análise Externa</b>	
<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
Conhecimento do mercado de eventos	Aumento do custo dos fornecedores
Aceitação de novas empresas no mercado	

Fonte: próprio autor

## ANEXO II- Orçamentos

<b>Orçamento de Fretes para Região Metropolitana de Belo Horizonte</b>			
<b>Tipos de Caminhões</b>	<b>Expresso Veloso</b>	<b>Tor Transportes</b>	<b>Matrix Transportes</b>
Caminhão Bau 3/4 4 á 6M	R\$ 300,00	R\$ 350,00	R\$ 360,00
Caminhão Baú Toco 7 á 8 M	R\$ 380,00	R\$ 420,00	R\$ 440,00
Caminhão Baú Truck 8 á 10M	R\$ 450,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00

Fonte: próprio autor

## ANEXO III- Orçamentos mídias sociais

<b>Orçamento de Mídias Sociais</b>			
<b>Serviços de Divulgação Instagram, Facebook e Fotografias</b>	<b>A4D MKT DIGITAL</b>	<b>BH WEB SITES</b>	<b>ZOOM TOTAL MKT</b>
Postagem Única	R\$ 310,00	R\$ 280,00	R\$ 210,00
Postagem Mensal	R\$ 2.500,00	R\$ 2.199,00	R\$ 1.600,00

Fonte: próprio autor