

**RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA
GRUPO ORION**

Belo Horizonte

2019

Domingos Natanael

Stefan Mineiro

**RELATÓRIO DE CONSULTORIA DO GRUPO
ORION APRESENTADO À EMPRESA BLACK
MARSHALL.**

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	3
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	4
3. RESUMO DE ATIVIDADES.....	6
4. DIAGNÓSTICO	7
5. RECOMENDAÇÕES.....	8
5.1 Recomendações implementada.....	8
5.2 Recomendações a implementar:	9
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	11

1. INTRODUÇÃO

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

Foi desenvolvido um trabalho de consultoria pelo grupo ORION, composto pelos alunos Domingos Natanael e Stefan Mineiro, na empresa BLACK MARSHALL, no período entre 08/10/2019 a 20/11/2019.

O principal objetivo do gestor para com esta consultoria foi o de realizar levantamento de melhorias em áreas estratégicas da empresa, utilizando ferramentas como, 5W2H (de ação) e fluxograma (visualização de atividades) , no qual o grupo focou suas atenções para desenvolvimento das atividades.

Neste relatório está registrado uma breve apresentação da empresa, diagnóstico realizado, resumo das atividades desenvolvidas pelo grupo e as sugestões de melhorias identificadas.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Após a realização de um turismo rural no sul de Minas, o empreendedor Saimom conheceu um produtor de café, onde teve uma aula sobre café especial, e pode entender a diferença do café comercializado no Brasil, e o café de alta qualidade que, apesar de ser produzido no Brasil, não é conhecido pelo público brasileiro. Retornando do sul de Minas, Saimom estudou o interesse de amigos e familiares sobre o consumo de um café de alta qualidade e percebeu que todos, sem exceção gostariam de consumir um café especial, porém, não encontravam no mercado, quando conseguiam algum lugar que realizava a venda, o preço era absurdamente caro, de acordo com suas pesquisas. Diante dessa circunstância o empreendedor percebeu uma oportunidade de comercializar o café cultivado no sul de Minas, oferecendo a um preço justo, onde seus conhecidos, amigos e familiares conseguiriam adquirir e ainda conseguir uma pequena lucratividade. Dessa forma, surgiu a Black Marshall.

A Black Marshall é uma micro empresa enquadrada no simples nacional, razão social: Saimon Alex Marçal, atua no ramo de café especial. A empresa atua no mercado de bebidas, foi criada em agosto de 2019, fornecendo café de qualidade, 100% Arábico nas embalagens tamanho 500g em pó, 250g em pó e 500g em grãos. O café da Black é do tipo 100% Arábico. A empresa não possui funcionários, somente os dois sócios. A sede da empresa é na casa do sócio Saimon.

O controle e a gestão financeira são realizadas em planilhas no Excel, onde são lançados todos os custos e despesas ocorridos no exercício corrente.

Para o cliente adquirir o café, ele entra em contato com Black Marshall por meio de ligação, Whatsapp ou pelo Instagram, o café pode ser retirado na sede da empresa ou entregue pelos sócios, em um local determinado.

A missão da Black Marshall é trazer às famílias brasileiras a incrível experiência de degustar um dos melhores cafés produzidos no mundo cultivados no Brasil.

E como visão, a Black Marshall visa se consolidar como uma Marca sólida e conhecida no mercado.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

No dia 08/outubro/2019 o grupo reuniu com o gestor Saimom para o primeiro contato e conhecimento da organização.

O diagnóstico inicial foi realizado no dia 22/10/2019, onde foi possível verificar que devido a empresa ter sido criada recentemente, não usufrui de nenhuma ferramenta para identificação do público alvo.

No dia 30/outubro/2019 foram discutidas as necessidades e/ou problemas da organização.

Foi também conversada com o gestor, a importância da criação dos valores que a empresa deseja se fundamentar e a relacionamento com o representante que será o responsável em levar o produto ao cliente final.

No dia 04/novembro/2019 que foram desenvolvidas as sugestões de melhoria, fluxograma para visualizar o processo antes da venda do consumidor.

No dia 12/novembro/2019 foram discutidas as necessidades da elaboração do 5W2H para iniciar as vendas para estabelecimentos comerciais (PJ), com a parceria de um representante comercial.

A proposta de se discutir o desenvolvimento do 5W2H consistiu em entender qual o real público alvo a ser atingido pela empresa e qual a melhor forma para apresentação e venda do produto.

Nessa etapa foram levantadas hipóteses de potenciais clientes, e qual a melhor forma de remunerar o representante externo em suas vendas.

4. DIAGNÓSTICO

A Black Marshall é um micro empresa recém criada, administrada por seus dois sócios Saimon Marçal, responsável por todo processo logístico, transporte e gestão financeira, graduado em gestão logística e Direito e Flavio Bueno, responsável pela gestão da qualidade e gestão jurídica, graduado em Direito.

Um dos pontos falhos foi o desconhecimento e a pouca experiência no ramo cafeeiro. Para minimizar esse problema o sócio vem buscando o aperfeiçoamento através de cursos, palestras.

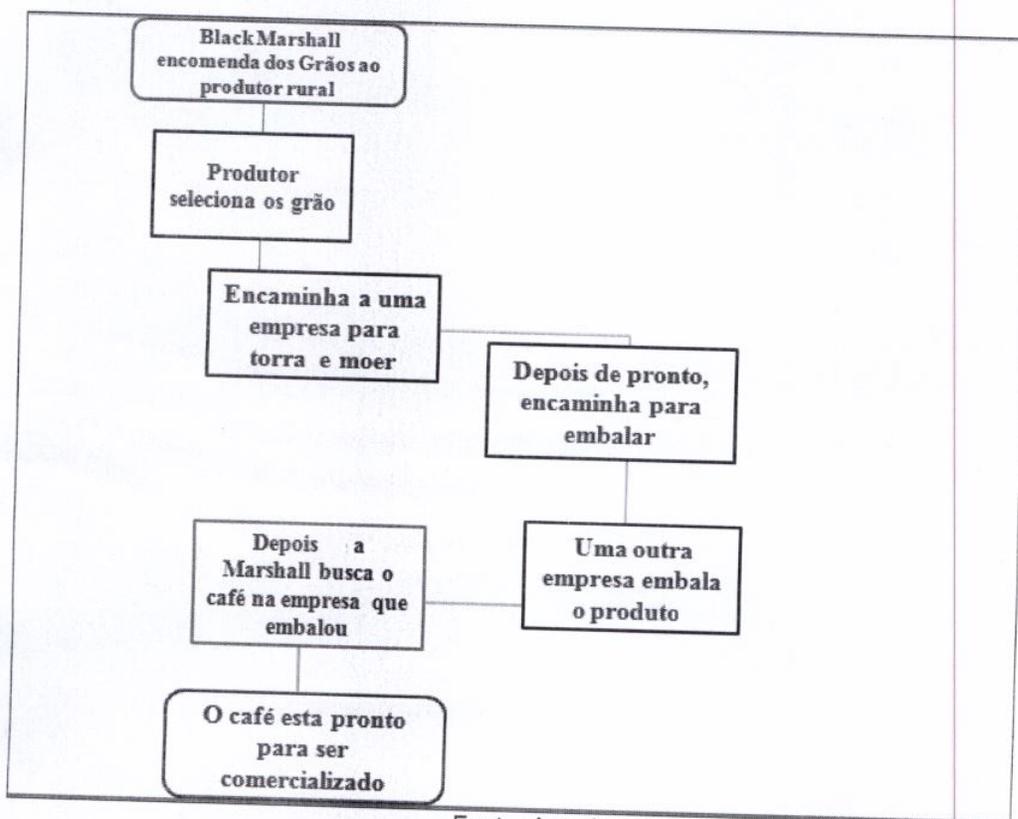
Por ter um volume muito pequeno de venda, em media 300 produtos no mês, o controle financeiro é realizado todo por uma planilha no Excel. Foi indicado pela consultoria, com o aumento da vendas, seria melhor um software como, Gestãoclick ou Nibo para realizar os controles financeiros emissão de nota fiscal, entre outros serviços.

5. RECOMENDAÇÕES

5. 1 Recomendações implementada

Estratégico:

Fluxograma de Processo compra do café:



Fonte: Autoria própria

Análise SWOT:

SWOT
Força: Experiência no ramo de direito empresarial e logística internacional. Muito produtos de café no estado.
Fraqueza: A Fragmentação do processo de aquisição do café, sendo ela dividida em três empresas, produtor rural, empresa de Moagem e embalagem, deixa a empresa vulnerável no mercado, onde havendo um gargalho no processo de alguma delas, pode ser que suas vendas sejam prejudicadas ao consumidor final.

Desconhecimento do mercado de café especial. Legislação governamental a favor das commodities, pode aumentar a compra de grande empresa do ramo, no mesmo produtor da empresa, podendo ser prejudicado pela falta da matéria prima. Matéria Prima na mão de um único fornecedor

Ameaça: Marketing digital, o produtor fornecedor dos grãos a qualquer momento pode optar em disponibilizar seu produto a outros interessados via web, tornando inviável o negócio com pequenas empresas.

Oportunidade: Mercado em crescimento .

5.2 Recomendações a implementar:

Estratégico:

5W2H
Início das vendas em dezembro para PJ:
O que (What): A venda para estabelecimentos comerciais.
Porque (Why) : Ampliar o leque de clientes, aumentado a participação de mercado
Quem (Where): Saimon responsável pela gestão de logística.
Quando (When): Dias 20 de dezembro de 2019, para o produto entra no mercado antes do Natal
Como (How): Através de Parceria com representante comercial, será acordado em contratado % sobre a venda do produto.
Quanto (How much): O custo será ativado após as vendas realizadas pelo representante, aonde será repassado o valor proporcionais de cada produto.

Plano de Ação:

Ciclo PDCA
Planeja: Para realizar a venda para PJ deve ser selecionado um revendedor para a tarefa e acorda o percentual das vendas a ser repassado.
Desenvolver: As vendas serão concentradas na região Sul e Sudeste de Belo Horizonte de acordo com a cartela de clientes do revendedor e novos mercados.
Checar: A Black Marshall ira acompanhar as vendas do revendedor, de acordo com as saídas dos produtos, demanda dos pedidos e pagamentos recebidos. De acordo com os resultados pode ser realizado um novo contrato com outro revendedor.

Acir: Fecha um acordo com um novo revender, ir aumentar a cartela de clientes da Black Marshall, podendo sustentar o mercado atual é com possibilidade de novos mercados.

Financeiro:

Sugestão: Implementar um software de gestão financeira

Justificativa: Possibilidade de informações em tempo real. Acesso a informações financeiras com rapidez e precisão. Relatório elaborado com mais facilidade para análise da saúde financeira da empresa.

Quem poderá fazer: Foram desenvolvidos orçamentos com três empresas que oferecem os sistemas adequados à organização. São elas:

Gestãoclick: Plano 12x de R\$ 64,70.

Inclui: (Gestão comercial completa, acessos simultâneos ilimitados, espaço ilimitado, três usuários, boletos ilimitados, notas fiscais ilimitadas, integração contábil, suporte gratuito, e sem custo de implantação).

Nibo: Plano R\$ 91,58 mensal

Inclui (Usuário ilimitado, Emissão de NFS-e ilimitado, emissão de boletos, relatórios, histórico de atividades, permissões de acesso por usuários. Centos de custo, auditoria de lançamentos e regime de competência.)

Recurso (Custo): O custo de implementação será conforme o descrito acima, negociado direto com o fornecedor do sistema; O custo para acompanhamento da implementação será conforme proposta anexada.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste trabalho foi muito importante para a complementação da formação como administrador, pois foi possível praticar o conhecimento adquirido ao longo da trajetória acadêmica, e por isso o grupo agradece ao Sr. (a) Saimom Marshall e a empresa Black Marshall pela experiência proporcionada. Em relação as ações, espera-se que a implementação da ferramenta 5W2H possa gerar mais valor ao negocio.