



RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA

Belo Horizonte

2021

FERNANDO VINICIUS TELES COIMBRA

JUNIO CESAR RAMLAHO SILVA

MELISSA EVELYN DE AZEVEDO OLIVEIRA

THALITA GABRIELE RODRIGUES PEREIRA

THAYNA ALVES VIEIRA DE OLIVEIRA MACHADO

RELATÓRIO DE CONSULTORIA DO GRUPO RODRIGUES VARIEDADES

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: Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte
2021

SUMÁRIO

Sumário

1. INTRODUÇÃO	3
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	4
3. RESUMO DE ATIVIDADES	5
4. DIAGNÓSTICO	6
5. RECOMENDAÇÕES IMPLEMENTADAS	8
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	9

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 desenvolvido um trabalho de consultoria pelo grupo, composto pelos alunos Fernando Vinicius Teles Coimbra, Junio Cesar Ramalho Silva, Melissa Evelyn Azevedo Oliveira, Thalita Gabriele Rodrigues Pereira, Thayna Alves de Oliveira Machado, na empresa Rodrigues Variedades, iniciado de agosto até os dias atuais.

A consultoria consiste em identificar problemas, necessidades e/ou oportunidades de melhoria em uma empresa, em vários setores, e a partir daí gerar soluções e ações para corrigir ou otimizar o processo. O grupo mapeou o cliente, entendeu suas necessidades através de bate papos e começou a trabalhar para resolver suas necessidades até por fim conseguir implementar um projeto de excelência.

O principal objetivo de os gestores com esta consultoria estar identificando as falhas no processo e resolve-las, no qual junto ao grupo focou suas atenções para o marketing digital.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

É uma empresa familiar, em conversa com os gestores pudemos entender que não existem problemas de gestão em geral, eles são bem alinhados com os objetivos já que esse é o negócio da família, é nova no mercado e ainda está traçando suas metas e visões, mas já é almejado que daqui a 5 anos. A empresa atua no ramo de matérias de construção e papelaria. As principais gestoras são Sara Letícia Pereira Rodrigues Soares e Laura Luana Ferreira Rodrigues elas que ficam por conta de todo o processo operacional e administrativo na loja atualmente. O fato de a empresa ainda ser de pequeno porte deixa a parte financeira vulnerável, é uma empresa nova então o lucro ainda não é algo tão visível a Laura, explicou que uma parte do lucro é destinada as contas da loja e o restante é dividido entre ela e a irmã, pois as duas ficam na loja o tempo todo. A empresa ainda tem um longo caminho a percorrer para poder conseguir atender a todas suas expectativas financeiras. Os valores a receber hoje ainda estão abaixo das expectativas a serem alcançadas, é necessário um planejamento mais intenso é uma divisão de receitas, saber o que é para a pessoa física e o que é da jurídica.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

No dia 13/08/2021 devido à falta de horários a primeira reunião não pode ser conversada, decidimos então fazer uma entrevista escrita através de perguntas, nelas fizemos perguntas em relação a empresa, dificuldades, o porquê da escolha do ramo e etc., isso nos deu caminho para saber onde focar nosso trabalho, eles relataram que a empresa tem dificuldades com Marketing por ser uma empresa familiar, não existe muito um trabalho foco em marketing, é uma empresa nova e inexperiente no mundo comercial, então saber lidar com as novas tendências tem sido um desafio, ainda mais agora na pandemia, onde a maior parte é digital. Eles também relataram que escolheram esse ramo por serem produtos que duram e tem uma fácil venda, uma vez que existe procura sempre para isso, porém achamos que esse não é o motivo correto e que há desorganização no foco da empresa. Eles almejam que daqui a cinco anos a loja cresça, e que seja possível acrescentar mais segmentos, nós compartilhamos dessa ideia e estamos iniciando um planejamento para que isso se torne possível.

No dia 27/08/2021 conversamos sobre nossa sugestão inicial que é focar no comércio digital, observamos que a empresa hoje só trabalha com o Instagram e mesmo assim não explora todas as suas ferramentas.

Eles têm um Instagram pessoal, nosso planejamento é passá-lo para a plataforma profissional, para que eles possam usar mais das ferramentas, criar uma página no Facebook e explorar bastante do Market Place, alcançar mais seguidores em potencial e talvez fechar até parcerias locais.

No dia 09/09/2021 o grupo começou a criar layouts que chamem atenção do consumidor, e ajudando a empresa a trabalhar com a ferramenta digital, aprender a mexer no Instagram de perfil profissional, estudos de horário correto para postagens, estudo de público alvo, e coisas relacionadas a redes sociais.

Iremos apresentar essas ideias na próxima reunião e ver o feedback da empresa. No dia 16/09/2021 recebemos um feedback positivo e desde então estamos trabalhando esta ideia com a empresa.

4. DIAGNÓSTICO

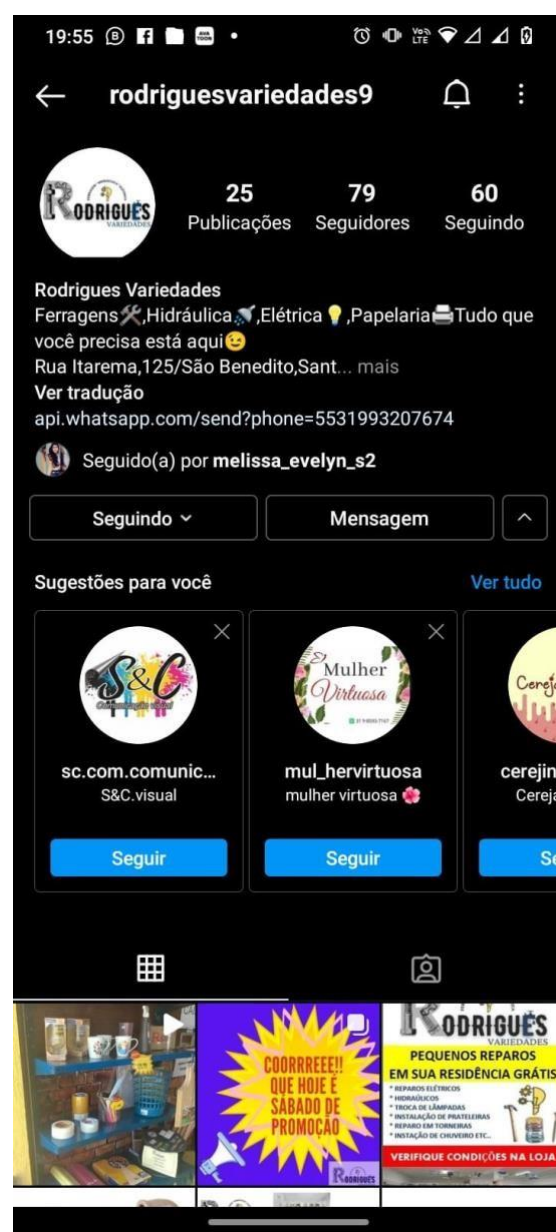
A partir do momento que houve o entendimento sobre o mercado de atuação da empresa, foi traçado um plano de ações que seja viável e compatível com as necessidades e desejos do cliente, gerando maior competitividade perante seus concorrentes.

Enxergamos o marketing como o maior problema, hoje o marketing digital é o maior meio de vendas, e tal empresa não tem domínio sobre isso, é aí que a nossa consultoria entra, eles hoje trabalham apenas com o Instagram, nele eles têm um Instagram pessoal, não conhecem as ferramentas que essa plataforma trás pra empresa, não investem muito em publicações, e não exploram outras plataformas.

Foi explicado ao cliente que para um bom alcance digital é necessário focar em alguns quesitos para alcançar o máximo de sucesso digital:

- Análise de Clientes
- Análise de Concorrentes
- Análise de Fornecedores
- Definição de Público-alvo e Persona
- Estratégias de Preço, Praça, Produto ou Promoção
- Estratégias de Serviços
- Estratégias de Parcerias
- Estratégias de Fidelização
- Estudo de Mercado

As imagens abaixo mostram como o único meio digital usado deles está, e o Instagram será o primeiro foco, usando o planejamento citado acima e as ferramentas que a plataforma oferece para empreendedores.



Fonte: Instagram – Perfil da empresa

5. RECOMENDAÇÕES IMPLEMENTADAS

MARKETING:

Recomendação:	Foi sugerido a implementação de um Instagram e do Marketplace do Facebook para maior captação de clientes.
Evidências:	Foi desenvolvido uma tabela de melhores horários para as publicações e está sendo realizado treinamentos para a nova ferramenta.
Resultado:	A empresa está aprendendo a usar as plataformas e o métodos disponibilizados.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste trabalho foi muito importante para a complementação da formação como administrador, pois com ele foi possível aprender a analisar os erros nas áreas de uma empresa, por isso a consultoria empresarial é muito importante na área em que atuamos em nosso dia a dia, e por isso o grupo agradece ao responsável da empresa Rodrigues Variedades pela experiência proporcionada.

Em relação as ações tomadas, espera-se que a implementação do marketing digital, inicialmente redes sociais, seja de grande sucesso, pois é através desta que a empresa irá alcançar um público maior e poder realizar o sonho de daqui a cinco anos abrir filiais e ser conhecida nacionalmente e quem sabe em um futuro próximo se tornar multinacional.

É esperado que essa parceria continue e que todo este trabalho gere bons frutos a todos.