



CONSULTORIA CONTÁBIL

Click Play Foto & Vídeo

Belo Horizonte

2021

BIANCA OLÍMPIO
DAIANE RIBEIRO
THAMIRES SOARES

CONSULTORIA CONTÁBIL

Click Play Foto & Vídeo

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

Professor: Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte

2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	4
3. RESUMO DE ATIVIDADES.....	5
4. DIAGNÓSTICO.....	6
5. RECOMENDAÇÕES	7
5.1 Recomendações implementadas	7
5.2 Recomendações a implementar	12
CONSIDERAÇÕES FINAIS	16
REFERÊNCIAS	17

1. INTRODUÇÃO

Este Relatório Final apresentado à disciplina de Consultoria Contábil, foi elaborado pelas alunas Bianca Olímpio, Daiane Ribeiro e Thamires Sousa do 8º Período do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade Minas Gerais. A Empresa no qual buscamos entender e orientar as suas operações foi a Click Play Foto & Vídeo, cujo representantes por ela formada são: Fernanda Stefane e Marconi, a empresa possui estúdio próprio com sede em Belo Horizonte e está em fase de adaptação de equipamentos, espaço e infraestrutura.

Os empreendedores relatam que iniciaram o projeto do estúdio em 2021 devido a perspectiva de captar novos negócios e atender melhor seus clientes. Em um primeiro contato foi necessário entender melhor o processo da operação do negócio, como é feita a gestão financeira e separação de toda parte jurídica da pessoa física e como os empreendedores procedem na precificação de um serviço, além disso, questionamos qual a perspectiva dos responsáveis para daqui a 5 anos e evolução patrimonial e do equilíbrio do negócio.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A Click Play Foto & Vídeo deu início as suas operações em junho de 2020 buscando desenvolver atividades de Fotografia e Filmagens para empresas, formandos, fotos familiares, gestantes entre outros tipos, mas, para melhor atendimento e foco do negócio tem optado por desenvolver os seus serviços com ênfase em Gestantes e Casais.

Com o início da pandemia da Covid-19 em 2020, o ramo de filmagem e fotografia obteve uma queda na venda dos serviços devido ao *Lockdown* imposto pelos órgãos competentes impossibilitando eventos, aglomerações e encontros sociais, fundamentais para os serviços propostos. Nisso, os empreendedores de modo geral precisaram se reinventar e adaptar as suas operações, com a Click Play não foi diferente. Em 2021 observa-se uma retomada econômica de forma tímida e no ramo de filmagens e fotografias o mercado tem correspondido de forma positiva, sendo com os ensaios externos ou em estúdio.

É também de interesse dos empreendedores implantarem além dos ensaios com Gestantes os ensaios no qual chamamos de New Born (Com Bebês), para isso eles precisam investir na infraestrutura do estúdio e atualmente além do negócio como empreendedores, eles também possuem o trabalho remunerado em outras empresas onde os responsáveis utilizam parte dessa renda para manterem os investimentos.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

Através da primeira reunião realizada na data de 29/08/2021, solicitamos que os empreendedores explicassem melhor como fazem a gestão das despesas para poderem até mesmo elaborar os orçamentos para os seus clientes, foi relatado que eles fazem um levantamento de acordo com o perfil do cliente, localização, quantidade de fotos ou vídeo, tipo de serviço (Gestante, Cerimonial, Formatura, etc...), quantidade média de horas gastas no local, despesas com alimentação, combustível e assim projetam sua margem de contribuição.

Apresentado os pontos que foram abordados no decorrer deste trabalho e da importância do controle financeiro para o crescimento da empresa, dando ênfase aos controles internos que são essenciais para que os gestores possam realizar as melhores tomadas de decisões.

Em nova reunião iniciada no final de Setembro no dia 23, discutido sobre as despesas e custos fixos e variáveis que a empresa possui, observado que o cliente pelo fato de ser novo no mercado tem trabalhado com valores bem abaixo do previsto, tendo uma margem pequena de lucro podendo variar pelo tipo de pacote de serviços a ser oferecido ao seu cliente final.

O trabalho que buscamos realizar teve como intuito auxiliar e orientar os empreendedores para uma melhor avaliação no desempenho econômico-financeiro da empresa, observado que os controles adotados atualmente são simples e não abrangem de forma completa as operações do negócio.

4. DIAGNÓSTICO

Conforme conversas nas atividades desenvolvidas foram discutidos em reunião alguns pontos a serem trabalhados para melhor entendimento, sendo o controle financeiro feito pelos empreendedores que é de forma simples e não há nenhuma classificação das Despesas e Receitas para melhor análise e mapeamento financeiro, foi diagnosticado que os empreendedores somente anotam o que é previsto em determinado serviço não sendo abrangido de forma ampla caso ocorra algum imprevisto, podendo gerar prejuízos inesperados.

A empresa não possui uma meta financeira ou objetivos de investimentos no negócio claramente definidos, meta de vendas, projeção financeira, existe uma deficiência em como mapear os orçamentos do mês para verificar como está sendo o previsto e o realizado, além disso, a falta de classificação pode gerar dúvidas no mapeamento dos custos e despesas gerando incerteza na precificação dos serviços.

Pelo fato da Click Play ser uma empresa nova no mercado e ainda em crescimento, foi observado que falta um pouco de conhecimento do mercado no qual estão inseridos, até mesmo estudos para saber sobre quais tipos de serviços estão sendo mais demandados ou efetuar um trabalho mais agressivo com foco no público-alvo no qual a empresa propôs trabalhar, além disso, não foram identificadas pesquisas de pós vendas para mensurar a satisfação de seus clientes.

Segundo Matarazzo (1995) o importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada da análise.

5. RECOMENDAÇÕES

5.1 Recomendações implementadas

FINANCEIRO, NEGÓCIO E CLIENTES:

<p>Recomendação 01:</p>	<p>Criação da DRE (Demonstração do Resultado do Exercício), nesta demonstração é possível identificar o desempenho econômico-financeiro da empresa, as receitas, custos fixos e variáveis, despesas operacionais e administrativas, controles e seu resultado. Conforme o autor Matarazzo (1995) a Demonstração do Resultado do Exercício evidencia a demonstração dos aumentos e reduções causados no Patrimônio Líquido pelas operações da empresa.</p>																																																																																																																																																																																																				
<p>Evidências:</p>	<p>Foi desenvolvido uma DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) em Excel conforme imagem abaixo, no qual os responsáveis foram treinados para sua utilização e gerenciamento de seus recursos (Entradas/Saídas) a partir do exercício de 2022, será inserido o resultado de Dezembro/2021 para fins de saldo inicial da organização e a partir de 2022 poderá haver melhor acompanhamento do negócio.</p> <table border="1" data-bbox="517 1442 1461 1868"> <thead> <tr> <th rowspan="2">CÓDIGO</th> <th rowspan="2">DRE - CLICK PLAY</th> <th colspan="3">dez/21</th> <th colspan="3">Jan/2022</th> <th colspan="3">Fev/2022</th> </tr> <tr> <th>Dez %V</th> <th>Dez %H</th> <th>#REF!</th> <th>Dez %V16</th> <th>Dez %H17</th> <th>#REF!</th> <th>Dez %V18</th> <th>Dez %H19</th> <th>#REF!</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.00.00.000</td> <td>RECEITA BRUTA</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.01.000</td> <td>RECEITA DE VENDAS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.01.001</td> <td>VENDA DE SERVIÇOS DE FOTOGRAFIA</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.01.002</td> <td>VENDA DE SERVIÇOS DE FILMAGEM</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.02.000</td> <td>OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.02.001</td> <td>OUTROS SERVIÇOS</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.00.02.002</td> <td>N/A</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.00.000</td> <td>DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.000</td> <td>IMPOSTOS INCIDENTES S/RECEITAS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.001</td> <td>IPI</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.002</td> <td>ICMS</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.003</td> <td>PIS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.004</td> <td>COFINS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>1.01.01.006</td> <td>ISS</td> <td></td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>2.00.00.000</td> <td>RECEITA LÍQUIDA</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>2.01.00.000</td> <td>CUSTOS DE VENDAS</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>#REF!</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>RS 0,00</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	CÓDIGO	DRE - CLICK PLAY	dez/21			Jan/2022			Fev/2022			Dez %V	Dez %H	#REF!	Dez %V16	Dez %H17	#REF!	Dez %V18	Dez %H19	#REF!	1.00.00.000	RECEITA BRUTA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.00.01.000	RECEITA DE VENDAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.00.01.001	VENDA DE SERVIÇOS DE FOTOGRAFIA		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.00.01.002	VENDA DE SERVIÇOS DE FILMAGEM		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.00.02.000	OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.00.02.001	OUTROS SERVIÇOS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.00.02.002	N/A		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.01.00.000	DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.01.01.000	IMPOSTOS INCIDENTES S/RECEITAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.01.01.001	IPI		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.01.01.002	ICMS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	1.01.01.003	PIS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.01.01.004	COFINS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	1.01.01.006	ISS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%	2.00.00.000	RECEITA LÍQUIDA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%	2.01.00.000	CUSTOS DE VENDAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%
CÓDIGO	DRE - CLICK PLAY			dez/21			Jan/2022			Fev/2022																																																																																																																																																																																											
		Dez %V	Dez %H	#REF!	Dez %V16	Dez %H17	#REF!	Dez %V18	Dez %H19	#REF!																																																																																																																																																																																											
1.00.00.000	RECEITA BRUTA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.01.000	RECEITA DE VENDAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.01.001	VENDA DE SERVIÇOS DE FOTOGRAFIA		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.01.002	VENDA DE SERVIÇOS DE FILMAGEM		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.02.000	OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.02.001	OUTROS SERVIÇOS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.00.02.002	N/A		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.00.000	DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.000	IMPOSTOS INCIDENTES S/RECEITAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.001	IPI		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.002	ICMS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.003	PIS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.004	COFINS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
1.01.01.006	ISS		0%	#REF!		0%	0%		0%	0%																																																																																																																																																																																											
2.00.00.000	RECEITA LÍQUIDA	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
2.01.00.000	CUSTOS DE VENDAS	RS 0,00	0%	#REF!	RS 0,00	0%	0%	RS 0,00	0%	0%																																																																																																																																																																																											
<p>Resultado:</p>	<p>Com isso o cliente pode visualizar de forma gerencial e mais analítica como o seu negócio irá se comportar em determinados períodos, possibilitando melhores tomadas de decisões e construção de estratégias</p>																																																																																																																																																																																																				

em períodos em que há alta sazonalidade além de melhor visualização dos períodos de maiores vendas.

Recomendação 02:
Criação do Planejamento Financeiro através do Orçado x Realizado (O que a empresa quer alcançar no decorrer do exercício vigente) – Projeção Financeira e metas, pois, independente do investimento específico que esteja sendo considerado, os administradores devem preocupar-se com o quanto se espera receber em termos monetários e para que a projeção planejada possa ocorrer.

Foi desenvolvido uma planilha financeira em Excel conforme imagem abaixo, no qual os responsáveis foram treinados para sua utilização e gerenciamento do orçamento mensal previsto e o realizado a partir do exercício de 2022.

Evidências:

FINANCEIRO	Orçado		Realizado			Orçado		Realizado		
	Janeiro Orçado	%V	Jan/2022	Jan %V	Jan %H	Fevereiro Orçado	%V3	Fev/2022	Fev %V	Fev %H
RECEITA BRUTA	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
RECEITA DE VENDAS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
VENDA DE SERVIÇOS DE FOTOGRAFIA	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
VENDA DE SERVIÇOS DE FILMAGEM	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
OUTROS SERVIÇOS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
N/A	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
IMPOSTOS INCIDENTES S/RECEITAS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
IPI	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
ICMS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
PIS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
COFINS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
ISS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
RECEITA LÍQUIDA	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
CUSTOS DE VENDAS	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!

Resultado:
Com isso, os responsáveis podem analisar o que saiu fora do orçamento mensal previsto e onde podem investir melhor seus recursos, pelas análises verticais e horizontais.

<p>Recomendação 03:</p>	<p>Quando falamos sobre Margem de Contribuição nos referimos a quantia que sobra da Receita obtida através da venda de um produto, serviço ou mercadoria após retirar o valor dos gastos variáveis, composto por custo variável e despesas variáveis. Com isso os empreendedores podem projetar qual percentual (%) de lucro querem obter em cada projeto, tendo assim a possibilidade de trabalhar também com uma margem de segurança caso haja algum imprevisto.</p>																																																								
<p>Evidências:</p>	<p>Como a empresa trabalha inicialmente com 03 (três) pacotes de serviços, foi levantado juntamente com os empreendedores as estimativas de receitas nestes serviços e das despesas mais comuns a serem ocorridas, nessa planilha pode se visualizar como uma base qual a margem de contribuição a ser trabalhada para que haja lucratividade no negócio.</p> <p>Pacote de serviços 01</p> <table border="1" data-bbox="520 1055 1453 1626"> <thead> <tr> <th colspan="4">MC = Receita Total – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)</th> </tr> <tr> <th colspan="4">Pacote 1 - Click Play Foto & Vídeo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(+) Receita Total (Previsto):</td> <td>R\$</td> <td>250,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Impostos MEI:</td> <td>-R\$</td> <td>20,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Despesas com Alimentação:</td> <td>-R\$</td> <td>30,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Despesas com Abastecimento:</td> <td>-R\$</td> <td>70,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Despesas com Software></td> <td>-R\$</td> <td>58,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(=) Margem Contribuição:</td> <td>R\$</td> <td>72,00</td> <td>28,8% da Receita Total</td> </tr> <tr> <td colspan="4">* Caso seja incluída a Maquiagem com Profissional</td> </tr> <tr> <td>(=) Margem Contribuição:</td> <td>R\$</td> <td>72,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Despesas com Maquiagem:</td> <td>-R\$</td> <td>80,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(=) Resultado:</td> <td>-R\$</td> <td>8,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4">* Software Mensal: R\$ 174,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 58,00 média por pacote.</td> </tr> <tr> <td colspan="4">* Impostos Guia Mensal MEI: R\$ 60,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 20,00 média por pacote.</td> </tr> </tbody> </table>	MC = Receita Total – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)				Pacote 1 - Click Play Foto & Vídeo				(+) Receita Total (Previsto):	R\$	250,00		(-) Impostos MEI:	-R\$	20,00		(-) Despesas com Alimentação:	-R\$	30,00		(-) Despesas com Abastecimento:	-R\$	70,00		(-) Despesas com Software>	-R\$	58,00		(=) Margem Contribuição:	R\$	72,00	28,8% da Receita Total	* Caso seja incluída a Maquiagem com Profissional				(=) Margem Contribuição:	R\$	72,00		(-) Despesas com Maquiagem:	-R\$	80,00		(=) Resultado:	-R\$	8,00		* Software Mensal: R\$ 174,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 58,00 média por pacote.				* Impostos Guia Mensal MEI: R\$ 60,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 20,00 média por pacote.			
MC = Receita Total – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)																																																									
Pacote 1 - Click Play Foto & Vídeo																																																									
(+) Receita Total (Previsto):	R\$	250,00																																																							
(-) Impostos MEI:	-R\$	20,00																																																							
(-) Despesas com Alimentação:	-R\$	30,00																																																							
(-) Despesas com Abastecimento:	-R\$	70,00																																																							
(-) Despesas com Software>	-R\$	58,00																																																							
(=) Margem Contribuição:	R\$	72,00	28,8% da Receita Total																																																						
* Caso seja incluída a Maquiagem com Profissional																																																									
(=) Margem Contribuição:	R\$	72,00																																																							
(-) Despesas com Maquiagem:	-R\$	80,00																																																							
(=) Resultado:	-R\$	8,00																																																							
* Software Mensal: R\$ 174,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 58,00 média por pacote.																																																									
* Impostos Guia Mensal MEI: R\$ 60,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 20,00 média por pacote.																																																									

Pacote de serviços 02

MC = Receita Total – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)			
Pacote 2 - Click Play Foto & Vídeo			
(+) Receita Total (Previsto):	R\$	290,00	
(-) Impostos MEI:	-R\$	20,00	
(-) Despesas com Alimentação:	-R\$	30,00	
(-) Despesas com Abastecimento:	-R\$	70,00	
(-) Despesas com Software>	-R\$	58,00	
(=) Margem Contribuição:	R\$	112,00	38,6% da Receita Total
* Caso seja incluída a Maquiagem com Profissional			
(=) Margem Contribuição:	R\$	112,00	
(-) Despesas com Maquiagem:	-R\$	80,00	
(=) Resultado:	R\$	32,00	
* Software Mensal: R\$ 174,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 58,00 média por pacote.			
* Impostos Guia Mensal MEI: R\$ 60,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 20,00 média por pacote.			

Pacote de serviços 03

MC = Receita Total – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)			
Pacote 3 - Click Play Foto & Vídeo			
(+) Receita Total (Previsto):	R\$	390,00	
(-) Impostos MEI:	-R\$	20,00	
(-) Despesas com Alimentação:	-R\$	30,00	
(-) Despesas com Abastecimento:	-R\$	70,00	
(-) Despesas com Software>	-R\$	58,00	
(=) Margem Contribuição:	R\$	212,00	54,3% da Receita Total
* Caso seja incluída a Maquiagem com Profissional			
(=) Margem Contribuição:	R\$	212,00	
(-) Despesas com Maquiagem:	-R\$	80,00	
(=) Resultado:	R\$	132,00	
* Software Mensal: R\$ 174,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 58,00 média por pacote.			
* Impostos Guia Mensal MEI: R\$ 60,00 sendo rateado nos 3 pacotes ficando R\$ 20,00 média por pacote.			

Resultado:

A margem de contribuição é uma informação fundamental para o negócio, e serve para indicar a lucratividade de cada produto. Para que os responsáveis possam mensurar quantos e quais produtos deverão vender até atingir o lucro ideal projetado. Análise feita para auxiliar os empreendedores nas tomadas de decisões e projeções futuras.

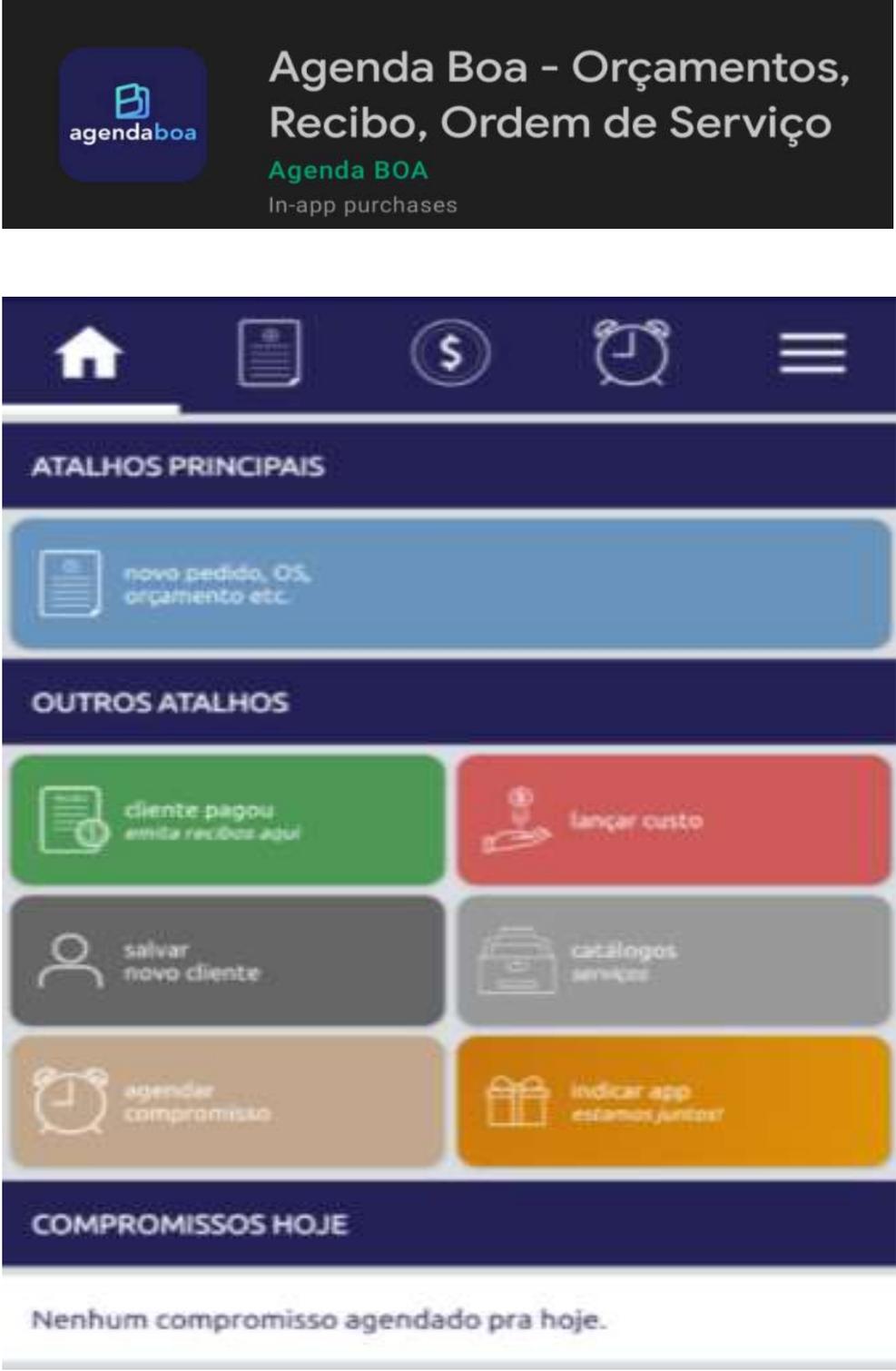
<p>Recomendação 04:</p>	<p>Sobre o Perfil dos Clientes foi realizada uma breve análise dos serviços da Click Play Foto & Vídeo durante o período de março a setembro/2021, além disso, a análise SWOT possibilita entender melhor o direcionamento da empresa, buscando lapidar as estratégias para que os empreendedores possam atuar nas deficiências e nas forças do negócio. Visto também que uma pesquisa de pós-vendas e satisfação dos clientes poderá trazer uma ótima visão se a empresa tem caminhado na direção certa para melhorar seus serviços.</p>
<p>Evidências:</p>	<p>Elaborado uma análise SWOT sobre as Forças, Ameaças, Fraquezas e Oportunidades da empresa.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preço competitivo - Marketing Digital (Instagram) </div> <div style="text-align: center;"> <p>Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mão de Obra e Infraestrutura - Equipamentos específicos para Filmagem e Fotografia - Falta de Inovação </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitação profissional - Público alvo - Diferencial da Marca para foco nas atividades </div> <div style="text-align: center;"> <p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ampla concorrência - Alterações culturais e pandêmicas - Falta de Networking </div> </div> <p>Elaborado uma relação dos serviços prestados e quantidade de clientes para se ter uma comparação e análise entre os períodos, servindo como base e referência para os próximos períodos.</p>

	<table border="1"> <caption>Click Play Foto & Vídeo</caption> <thead> <tr> <th>Mês</th> <th>Fotografia</th> <th>Filmagem</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Março</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Abril</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Maio</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Junho</td> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Julho</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Agosto</td> <td>2</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Setembro</td> <td>0</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Outubro</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	Mês	Fotografia	Filmagem	Março	1	0	Abril	1	0	Maio	1	0	Junho	2	1	Julho	1	1	Agosto	2	4	Setembro	0	2	Outubro	1	2
Mês	Fotografia	Filmagem																										
Março	1	0																										
Abril	1	0																										
Maio	1	0																										
Junho	2	1																										
Julho	1	1																										
Agosto	2	4																										
Setembro	0	2																										
Outubro	1	2																										
<p>Resultado:</p>	<p>Média de clientes para o serviço de fotografia tem sido entorno de 1 cliente ao mês, enquanto a partir de junho observa-se o início das vendas de serviços de filmagens. Os serviços mais completos que envolvem filmagem e fotografia conforme recomendação anterior de nº 03 no pacote de serviços 03 são os que possuem melhor margem para serem trabalhados, podendo ser um gatilho para melhor aperfeiçoamento profissional e empresarial.</p>																											

5.2 Recomendações a implementar

FINANCEIRO, NEGÓCIO E CLIENTES:

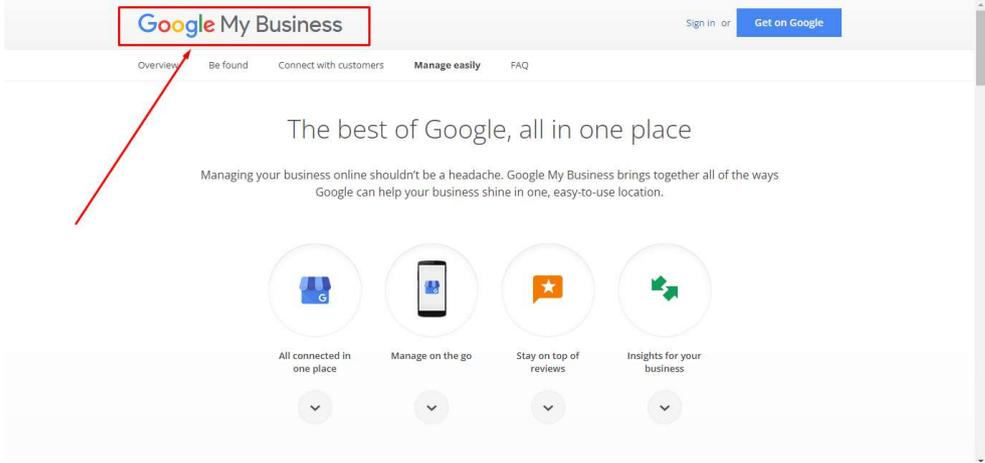
<p>Sugestão 01:</p>	<p>Uso de Aplicativo de Gestão que permita o empreendedor usá-lo de onde estiver para enviar orçamentos, propostas e fechar negócios. Além de poder ter um controle também dos seus recebimentos e despesas.</p>
<p>Justificativa:</p>	<p>O Aplicativo possibilita o cliente ter: controle de orçamentos, pedidos, recebimentos, custos/despesas, compromissos realizados e a realizar,</p>

	<p>cadastros de clientes, catálogos de serviços, controle de fluxo de caixa e faturamento.</p>
<p>Quem poderá fazer:</p>	<p>A Empresa se chama Agenda Boa, eles desenvolveram um aplicativo para controle financeiro, onde existe a versão simples e a versão PRO ficando o uso a critério dos gestores da Click Play.</p> 

Recurso (Custo):	Custo de Implementação de forma simples e gratuita, caso o cliente queira a versão completa PRO deverá pagar mensalmente o valor de R\$ 19,90.
-------------------------	--

Sugestão 02:	Ferramentas de pesquisas de satisfação
Justificativa:	Para ter um pós-venda bem elaborado e demonstrar mais credibilidade junto aos clientes.
Quem poderá fazer:	<p>Survey Monkey, plataforma online de criação de questionários virtuais.</p>  <p>Link nas referências do trabalho.</p>
Recurso (Custo):	Inscrição gratuita. O uso gratuito poderá ser limitado na quantidade de perguntas a serem elaboradas, mas para início poderá auxiliar com pesquisas de satisfação rápidas e simples para conhecer melhor os clientes da Click Play com maior objetividade. Caso haja a necessidade de questionários maiores os planos podem variar de R\$ 68,00 até R\$ 170,00.

Sugestão 03:	Ferramenta para Divulgação do Negócio no Google
Justificativa:	Quando os clientes procuram por empresas, seja de qual segmento for, o primeiro passo é acessar a plataforma do Google e fazer a pesquisa do serviço/negócio para saber maiores informações, telefone, endereço etc. Isso demonstra que o negócio é realmente profissional e tem uma visão superior aos demais.

Quem poderá fazer:	<p>Google My Business</p>  <p>Link nas referências do trabalho.</p>
Recurso (Custo):	Inscrição gratuita, preencher os dados e informações do negócio na plataforma após a validação do Google o negócio começa a fazer parte das ferramentas de busca trazendo maior visibilidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste trabalho agregou bastante conhecimento sobre o ramo de fotografia e filmagem complementando a nossa formação em contabilidade, no qual sabemos que a contabilidade não é somente uma calculadora de tributos, ela é muito mais do que isso em nossa formação gerencial. Nós agradecemos aos senhores Marconi e Fernanda Stefane pela receptividade e informações prestadas.

Em relação aos pontos abordados, esperamos que seja um norte para os gestores da Click Play no seu crescimento e desenvolvimento empresarial, esperamos que um pouco do conhecimento em finanças possa ajuda-los nas metas para o crescimento da empresa e melhores tomadas de decisões enxergando todos os pontos do negócio e implementando melhorias e ajustes necessários.

Quanto a contabilidade todo negócio precisa se resguardar, cuidar e zelar pelo patrimônio em crescimento, que a gestão possa auxiliá-los para resolverem conflitos internos, externos tendo conhecimento do mercado que estão atuando. Sabemos que cada momento e cada período existe um desafio diferente, além disso, em cada passo dado em todo processo, buscamos deixar com vocês um direcionamento sobre a importância das ferramentas gerenciais que a contabilidade proporciona.

O mercado exige dos empreendedores garra e perseverança, torcemos pelo sucesso de vocês.

REFERÊNCIAS

GOOGLE MY BUSINESS, 2021. Disponível em: <<https://www.google.com.br/intx/pt-PT/business/manage.html>> Acesso em: 02 de Novembro de 2021.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços – Abordagem Básica e Gerencial**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SURVEY MONKEY, 2021. Disponível em:

<https://pt.surveymonkey.com/welcome/sem/?program=7013A000000mweBQAQ&utm_bu=CR&utm_campaign=71700000058894487&utm_adgroup=58700005405721058&utm_content=43700049188956185&utm_medium=cpc&utm_source=adwords&utm_term=p49188956185&utm_kxconfid=s4bvpi0ju&language=non-english&gclid=Cj0KCQjww4OMBhCUARIsAILndv7Buo78KFmHSsaGVdkUOL2n7Wxb1YDlqBTr5C255iDfkCSzjmQOZ1AaAhAQEALw_wcB&gclidsrc=aw.ds> Acesso em: 02 de Novembro de 2021.