

CENTRO PAULA SOUZA ESCOLA TÉCNICA DE POÁ
Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em
Administração

Bruna Brunetto Estevão

Geovana Fernandes Gama

Núbia Da Silva Cristo

CONSULTORIA DESTINADA À EMPRESA UCRISTO

Poá – SP

2024

Bruna Brunetto Estevão

Geovana Fernandes Gama

Núbia Da Silva Cristo

CONSULTORIA DESTINADA À EMPRESA UCRISTO

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso Técnico em
Administração da Etec de Poá, orientado
pela professora Alessandra Lins Pereira
Silva, para obtenção de título de Técnico
em Administração.

Poá-SP

2024

DEDICATÓRIA

Agradecemos, primeiramente, a Deus, que nos deu energia e benefícios para concluir todo esse trabalho, agradecemos a nós mesmos pelo esforço e dedicação, agradecemos também aos nossos pais, que nos incentivaram todos os anos em que estivemos na escola. Enfim, agradecemos a todas as pessoas que fizeram parte dessa etapa das nossas vidas.

EPÍGRAFE

**“Existe o risco que você não pode jamais correr, e
existe o risco que você não pode deixar de correr.”**

(Peter Drucker)

RESUMO

A consultoria realizada para a pequena empresa UCristo, tem um propósito fundamental: abordar de maneira abrangente e estratégica as suas questões relacionadas a serviços de obras, organização, imagem e marketing. Para alcançar essa meta, iremos conduzir uma análise detalhada baseada em sólidos princípios de gestão de processos e marketing, acompanhado, claro, de pesquisas sobre o mercado no qual a empresa se encaixa, incluindo seu histórico e situação atual, a fim de permitir que a empresa se posicione de maneira mais sólida nesse segmento. Com o objetivo de implementar melhorias em suas práticas e adotar abordagens mais alinhadas com as tendências do mercado, a empresa tem o potencial de crescer e estabelecer um legado, independentemente do seu porte.

Palavras-chave: Obras; Reparos; Consultoria e Marketing.

ABSTRACT

The consultancy conducted for the small company UCristo has a fundamental purpose: to comprehensively and strategically address its issues related to construction services, organization, image, and marketing. To achieve this goal, we will conduct a detailed analysis based on solid principles of process management and marketing, accompanied, of course, by research on the market in which the company fits, including its history and current situation, to enable the company to position itself more solidly in this segment. With the aim of implementing improvements in its practices and adopting approaches more aligned with market trends, the company has the potential to grow and establish a legacy, regardless of its size.

Keywords: Construction; Repairs; Consulting; Marketing.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Captura de tela da parte superior do Instagram da empresa UCristo	17
Figura 2 - Captura de tela da parte superior do Instagram da empresa UCristo	21
Figura 3 - Captura de tela da Superior do site da empresa UCristo.....	22
Figura 4 - Captura de tela do processo inicial do Google Meu Negócio	24
Figura 5 - Design dos uniformes da empresa UCristo	29
Figura 6 - Imagem explicativa da ferramenta 5W2H.....	33
Figura 7: Imagem explicativa da ferramenta Análise Swot	35
Figura 8: Imagem explicativa da ferramenta 5'S	39

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
2. JUSTIFICATIVA.....	10
3. OBJETIVOS	12
3.1 OBJETIVOS GERAIS:.....	12
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	12
4. METODOLOGIA.....	13
5. CONSULTORIA: BENEFÍCIOS PARA A EMPRESA E DEFINIÇÃO DO ESCOPO	14
6. RESOLUÇÃO	16
6.1 MÍDIAS SOCIAIS	16
6.1.1 Instagram.....	16
6.1.2 Análise	17
6.1.3 Site.....	18
6.1.4 Google	19
6.2 SOLUÇÃO PARA AS MÍDIAS SOCIAIS	20
7. FORMALIZAÇÃO	26
7.1 Microempreendedor Individual (MEI).....	26
7.2 Uniformes.....	26
8. RESOLUÇÃO PARA A FORMALIZAÇÃO	28
8.1 Cursos Profissionalizantes.....	30
8.1.1 Cursos	30
8.1.2 Feiras no Brasil.....	31
8.2 APLICAÇÃO DAS FERRAMENTAS.....	31
8.2.1 5W2H	31
8.2.1.1. O que fazer:.....	32
8.2.1.2. Por quê:	32
8.2.1.3. Onde:.....	32
8.2.1.4. Quando:.....	32
8.2.1.5. Quem:.....	32
8.2.1.6. Como:	32
8.2.1.7. Quanto:.....	32
8.2.2 ANÁLISE SWOT	33
8.2.2.2. Fraquezas:	34

8.2.2.3. Oportunidades:.....	34
8.2.2.4. Ameaças:.....	34
8.2.3 5'S	35
8.2.3.1. Seiri (Senso de Utilização)	36
8.2.3.2. Seiton (Senso de Organização)	36
8.2.3.3. Seiso (Senso de Limpeza).....	37
8.2.3.4. Seiketsu (Senso de Padronização).....	37
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	40
REFERÊNCIAS	41
APÊNDICES.....	44

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo principal a ascensão de uma empresa por intermédio da consultoria empresarial. Optamos por uma empresa do ramo de construção e reformas, a UCristo.

Tendo um único proprietário e chefe que conta com cerca de cinco ajudantes provisórios, focando na prestação de serviços em colocação de pisos, revestimento, elétrica, hidráulica, pintura, impermeabilização, carpintaria, telhadista, forro, alvenaria e acabamentos e fundação.

Com base em informações adquiridas por intermédio do proprietário, foi realizada uma análise dos aspectos administrativos que prejudicam o funcionamento da UCristo, aspectos esses que se relacionam com a gestão e marketing dentro da empresa. As principais problemáticas identificadas foram: a ausência de um Instagram ativo com fotos dos serviços, a falta de um site da empresa, a ausência de registro como Microempreendedor Individual (MEI), a necessidade de uniformes para transmitir mais credibilidade e a necessidade de colocar a empresa no Google.

Durante a consultoria, nosso objetivo será propor estratégias que forneçam melhorias para os aspectos citados anteriormente, visando aprimorar o marketing, controlar a gestão e promover melhor comunicação e divisão dos processos administrativos. A consultoria se utilizará das informações fornecidas pelo proprietário para criar uma abordagem eficiente com uma compreensão extensa do negócio, criando uma metodologia que analisará o caso específico da UCristo, buscando as particularidades do negócio e propondo soluções que impulsionem o crescimento e a lucratividade, bem como a consolidação no mercado.

Seguimos confiantes que, através do decorrer do projeto, podemos contribuir de forma positiva para a UCristo.

2. JUSTIFICATIVA

A indústria da construção no Brasil tem passado por importantes transformações e desafios. De acordo com a Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) do IBGE, em 2022, o setor registrou um crescimento de 4,4% no número de trabalhadores empregados em relação a 2021, impulsionado pelo aumento na construção de edifícios e em outros serviços especializados. Esse dado reflete a importância de estratégias que melhorem a competitividade e a visibilidade de empresas do ramo, como a UCristo, em um mercado em expansão.

O objetivo principal deste trabalho é promover a ascensão da empresa UCristo por meio de uma consultoria empresarial. A UCristo é uma empreiteira especializada no ramo de construção, oferecendo uma ampla gama de serviços, incluindo colocação de pisos, revestimentos, elétrica, hidráulica, pintura, impermeabilização, carpintaria, telhadista, forro, alvenaria e acabamentos, além de fundação. A empresa enfrenta algumas problemáticas que impactam seu desempenho e visibilidade no mercado.

Atualmente, a UCristo não possui um perfil ativo no Instagram, o que limita a sua capacidade de mostrar os serviços prestados. Além disso, a ausência de um site e de registro como MEI (Microempreendedor Individual) reduz a sua presença online e a formalização dos seus serviços. A falta de uniformes também contribui para uma percepção negativa em termos de credibilidade. Outro ponto crítico é a ausência de uma presença no Google, o que dificulta a localização da empresa por potenciais clientes.

Durante a consultoria, nosso objetivo será desenvolver estratégias para melhorar esses aspectos. Focaremos na criação e otimização do perfil da UCristo no Instagram e na elaboração de um site profissional, além de orientá-los sobre o processo de registro como MEI. Também proporemos soluções para a implementação de uniformes e a inclusão da empresa no Google, visando fortalecer a presença online e aumentar a credibilidade da UCristo.

Com base nas informações fornecidas pelo proprietário, nossa abordagem será personalizada para abordar as particularidades do negócio, visando o crescimento e a consolidação da UCristo no mercado. Estamos confiantes de que, através da

execução deste projeto, conseguiremos contribuir significativamente para o desenvolvimento e sucesso da empresa.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVOS GERAIS:

- Estabelecer uma presença online eficaz para a empresa.
- Aumentar a credibilidade e a visibilidade da empresa.
- Melhorar a gestão e organização interna da empresa.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Estabelecer uma presença online eficaz para a empresa:

- Criar um site da empresa, com informações sobre os serviços e formas de contato.
- Manter um perfil ativo no Instagram, incluindo fotos dos serviços oferecidos, para atrair e engajar clientes.
- Registrar a empresa no Google Meu Negócio para aumentar a visibilidade online.

Aumentar a credibilidade e a visibilidade da empresa:

- Adquirir uniformes para os funcionários, transmitindo uma imagem profissional e confiável.
- Investir na otimização do site e nas estratégias de marketing digital para aumentar a visibilidade e atrair mais clientes.

Melhorar a gestão e organização interna da empresa:

- Regularizar o cadastro da empresa, incluindo a obtenção do MEI (Microempreendedor Individual).
- Implementar práticas de gestão mais eficazes.

4. METODOLOGIA

A metodologia pode ser definida como a descrição detalhada e precisa de todas as ações desenvolvidas ao longo de um projeto. Ela abrange a explicação das estratégias utilizadas (como questionários, entrevistas, etc.), o tempo estimado, a equipe de pesquisadores e a divisão do trabalho, as formas de tabulação e tratamento dos dados, e todos os demais recursos empregados no desenvolvimento do projeto. A metodologia é crucial para fornecer orientação aos projetos que pretendemos desenvolver na empresa.

Com o intuito de alcançar nossos objetivos na empresa UCristo, decidimos adotar as seguintes estratégias: Análise SWOT e a técnica dos 5W2H. Na prática, essas ferramentas permitem maior segurança na tomada de decisões e na elaboração de planos de ação; compreensão da posição da empresa no mercado; identificação de pontos de melhoria nos processos e produtos; antecipação de tendências e oportunidades para a criação de novas soluções; planejamento para situações de risco; definição de metas e objetivos estratégicos; aumento na produtividade; manutenção de um ambiente de trabalho limpo e organizado; e desenvolvimento de uma equipe disciplinada.

Dessa forma, podemos desenvolver nossos objetivos de maneira organizada e coerente, garantindo praticidade e fácil entendimento, assegurando que cada etapa do projeto contribua para o alcance dos resultados esperados. A metodologia descrita aqui não apenas guiará o desenvolvimento do projeto atual, mas também servirá como um modelo de boas práticas para futuros projetos na empresa.

5. CONSULTORIA: BENEFÍCIOS PARA A EMPRESA E DEFINIÇÃO DO ESCOPO

A consultoria para a empresa UCristo visa detalhar as atividades e estratégias necessárias para aprimorar a atuação da empresa no setor de obras e serviços relacionados. A UCristo enfrenta desafios significativos, como a falta de uma presença online efetiva, evidenciada pela ausência de um site e de um perfil ativo no Instagram, bem como a falta de regulamentação, pois não está registrada como MEI. Além disso, a empresa ainda não possui uniformes para os funcionários e não está cadastrada no Google Meu Negócio. Esses problemas afetam a credibilidade e a visibilidade da empresa, além de impactar sua gestão e organização interna.

De acordo com o Portal do Empreendedor do Governo Federal, a formalização como MEI (Microempreendedor Individual) é essencial para pequenas empresas. Essa formalização permite emitir notas fiscais, participar de licitações e acessar benefícios previdenciários, além de linhas de crédito exclusivas, que contribuem diretamente para o crescimento e a credibilidade da empresa no mercado. Sem isso, a UCristo perde oportunidades estratégicas no setor de construção.

Os objetivos da consultoria são estabelecer uma presença online eficaz, aumentar a credibilidade e a visibilidade da empresa, e melhorar a gestão e a organização interna. Para atingir esses objetivos, foram definidos vários objetivos específicos. Primeiramente, será criada uma presença online sólida com o desenvolvimento de um site que incluirá informações detalhadas sobre os serviços oferecidos, formas de contato e uma seção para portfólio de projetos, além da otimização para SEO. Simultaneamente, será criado e mantido um perfil ativo no Instagram, que incluirá a publicação regular de fotos e vídeos dos serviços realizados, com estratégias para engajamento e crescimento de seguidores. Além disso, será necessário registrar a empresa no Google Meu Negócio, criando e configurando o perfil com informações básicas como endereço, telefone e horários de funcionamento, e gerenciar avaliações e feedback dos clientes.

Para aumentar a credibilidade e visibilidade da empresa, serão adquiridos uniformes com a marca da empresa e feito um investimento em otimização do site e em estratégias de marketing digital. Isso envolverá a implementação de SEO para

melhorar o ranking nos motores de busca, a utilização de campanhas pagas como Google Ads e Facebook Ads para aumentar a visibilidade e a criação de conteúdo relevante para o público-alvo. Em termos de gestão e organização interna, a consultoria fornecerá apoio na obtenção do MEI, organizando os documentos e registros necessários para a regularização. Também serão avaliados e otimizados os processos internos da empresa, com o desenvolvimento de um sistema de gestão para acompanhamento de projetos.

Segundo especialistas do setor, como destaca o artigo "Setor da Construção Civil no Brasil em 2024" publicado pelo Grupo APC, as empresas que investem em presença digital e formalização têm maior competitividade no mercado. Essas estratégias são especialmente relevantes considerando que o setor de construção no Brasil segue em crescimento, impulsionado por investimentos em obras de infraestrutura e serviços especializados.

O plano de ação para implementar essas estratégias inclui várias etapas. A criação do site será realizada com pesquisa e seleção de plataforma, design, desenvolvimento, testes e lançamento. O perfil no Instagram será criado com planejamento e criação de conteúdo, seguido pelo monitoramento e análise de métricas. A criação e configuração do perfil no Google Meu Negócio incluirá o monitoramento e atualização de informações. Os uniformes serão projetados e produzidos. A implementação de SEO e as campanhas pagas serão realizadas junto com a criação de conteúdo para o site e redes sociais. Finalmente, o acompanhamento da obtenção do MEI e a avaliação dos processos internos serão realizados para implementar melhorias.

Os recursos necessários para a execução deste plano incluem profissionais para a execução dos uniformes, consultoria contábil para regularização do MEI e ferramentas e plataformas para criação do site e campanhas publicitárias. A avaliação e o monitoramento do progresso, incluirão o tráfego do site, o engajamento e crescimento do Instagram, as avaliações e o feedback no Google Meu Negócio, o aumento no número de clientes e projetos, e a eficiência nos processos internos.

A implementação das estratégias propostas visa resolver as problemáticas atuais da UCristo e alcançar os objetivos estabelecidos, promovendo um crescimento sustentável e uma imagem profissional robusta para a empresa.

6. RESOLUÇÃO

Aqui, apresentaremos uma análise detalhada das soluções propostas para os problemas identificados, abordando cada um deles de maneira abrangente. Nossa abordagem visa não apenas resolver as questões levantadas, mas também otimizar processos e garantir resultados sustentáveis a longo prazo. Cada solução será discutida com base em sua viabilidade, impacto e implementação, assegurando que todos os aspectos sejam considerados.

6.1 MÍDIAS SOCIAIS

6.1.1 Instagram

Para a UCristo, não ter um Instagram ativo e interativo pode acarretar diversos problemas significativos. Um dos principais é a falta de visibilidade, já que o Instagram é uma plataforma visual com grande alcance, onde a empresa pode expor seus projetos, transformações e conquistas. De acordo com o artigo “5 Motivos para sua Empresa Ter uma Conta no Instagram” (Zmaximus, 2009), uma presença ativa na plataforma é essencial para atrair clientes, melhorar o engajamento e aumentar a credibilidade no mercado. Sem um perfil atualizado e interativo, a UCristo perde a oportunidade de mostrar seus serviços e conquistar novos públicos.

Além disso, a ausência de atividade pode prejudicar a credibilidade da empresa. Hoje, os consumidores buscam redes sociais para avaliar a qualidade e a confiabilidade de empresas. Um perfil desatualizado ou inativo pode transmitir descuido ou até mesmo gerar dúvidas sobre a operação da empresa. Segundo Wendler (2022), a consistência nas redes sociais reforça a imagem de profissionalismo, fundamental para empresas que desejam se destacar em mercados competitivos.

Outro ponto crítico é o menor engajamento com o público. Interagir com clientes, seguidores e parceiros ajuda a criar confiança e estreitar relacionamentos, algo essencial para empresas que desejam fidelizar sua base de clientes e expandir seu alcance. Sem publicações regulares ou interação, a empresa deixa de construir

laços e perde a oportunidade de se destacar no mercado. A concorrência também é um fator importante, pois empresas concorrentes ativas nas redes sociais ganham vantagem ao apresentar suas inovações e portfólios constantemente. Sem uma presença interativa, sua empresa pode acabar ofuscada por essas concorrentes, que estão sempre em contato direto com o público.

A falta de interatividade no Instagram também reduz a exposição de feedbacks e avaliações de clientes, fundamentais para demonstrar a qualidade dos serviços. A ausência dessas provas sociais limita a confiança de novos consumidores, o que pode prejudicar a conquista de novos negócios. Além disso, sem uma estratégia de postagens, a empresa abre mão de um canal poderoso para a geração de leads. Como o Instagram é uma plataforma naturalmente atrativa para conteúdos visuais, especialmente no setor de obras e reformas, estar ausente dessa rede significa perder uma importante ferramenta para atrair clientes em potencial.

6.1.2 Análise

A análise do Instagram revela uma presença limitada e pouco eficaz. Embora a conta do Instagram tenha um número de seguidores, sua inatividade é notável, uma vez que não apresenta postagens, publicações ou destaques.



Figura 1 - Captura de tela da parte superior do Instagram da empresa UCristo¹

¹ Fonte: Internet – Aplicativo Instagram. Acesso em: 15 jul. 2024.

O nome da conta, que corresponde ao nome do proprietário ao invés da marca da empresa, é outro problema. Isso pode gerar confusão entre os potenciais clientes e comprometer a construção de uma identidade visual coesa, fundamental para fortalecer a presença digital, como observado por Neil Patel em "A Importância da Identidade Digital para Negócios" (2021).

6.1.3 Site

A ausência de um site ativo prejudica significativamente a UCristo em vários aspectos, especialmente no cenário atual, onde a presença digital é essencial para competir no mercado. Segundo Wendler, empresas que possuem um site bem estruturado têm maior credibilidade e conseguem atrair novos clientes de maneira mais eficiente. A falta de um site limita a visibilidade da empresa, reduzindo suas oportunidades de captar novos projetos e afastando potenciais clientes, que geralmente buscam informações sobre serviços na internet antes de contratar.

A comunicação também se torna menos eficiente. Um site ativo facilita o contato entre a UCristo e seus clientes, oferecendo ferramentas como formulários, chat ao vivo e informações detalhadas sobre os serviços. Sem isso, ficaria dependente de canais mais tradicionais, como telefone ou e-mail, o que pode ser visto como inconveniente pelos consumidores mais acostumados a interações rápidas e digitais. Além disso, a empresa perde a oportunidade de expandir seu alcance. A internet permite que negócios sejam encontrados por clientes em outras regiões, mas sem um site, ela fica limitada a depender apenas de indicações locais e contatos diretos, restringindo seu mercado potencial.

Outro ponto importante é a desvantagem frente à concorrência. Empresas concorrentes que possuem um site conseguem atrair mais clientes, exibir seus portfólios de trabalhos anteriores e até divulgar depoimentos de clientes satisfeitos, o que gera maior confiança e facilidade na escolha dos consumidores. No setor de construções e obras, onde o portfólio visual é essencial, a ausência de um site significa perder a oportunidade de mostrar projetos bem-sucedidos, algo que poderia demonstrar a qualidade dos serviços prestados.

Além disso, a UCristo também perde a chance de ser encontrada nos mecanismos de busca, como o Google, através de estratégias de SEO (Search

Engine Optimization). Isso significa que ela não aparece nas primeiras posições das pesquisas, deixando de captar tráfego orgânico valioso que poderia resultar em novos clientes. Sem um site, a UCristo também enfrenta dificuldades para divulgar seus serviços e promoções de maneira eficiente, precisando depender de métodos mais caros ou menos práticos, como publicidade offline.

Por fim, a falta de um site afeta a competitividade da UCristo no ambiente digital. Hoje, o mercado é altamente digitalizado, e estar fora desse ecossistema limita as possibilidades de inovação e crescimento. Grandes empresas, ao buscarem parceiros ou subcontratadas, costumam iniciar suas pesquisas pela internet. Sem um site, a UCristo pode ser facilmente descartada dessas oportunidades. Em resumo, a ausência de um site coloca a UCristo em desvantagem, reduz sua visibilidade, afeta sua credibilidade e limita suas oportunidades de captação de clientes e expansão de mercado.

6.1.4 Google

A ausência do registro da empresa UCristo no Google Meu Negócio representa uma lacuna significativa em sua estratégia de marketing digital. O Google Meu Negócio é uma ferramenta crucial para aumentar a visibilidade online, permitindo que empresas apareçam em resultados de busca e no Google Maps, facilitando o acesso a informações essenciais, como endereço, horário de funcionamento e avaliações de clientes.

Sem esse registro, a empresa pode estar perdendo oportunidades de atrair novos clientes, uma vez que potenciais consumidores não conseguem encontrar informações relevantes sobre a empresa facilmente. Além disso, a falta de uma presença no Google Meu Negócio pode impactar negativamente a credibilidade da marca, já que muitas pessoas confiam em avaliações e informações disponíveis nessa plataforma ao escolher onde fazer negócios.

6.2 SOLUÇÃO PARA AS MÍDIAS SOCIAIS

Após corrigir os problemas de inatividade e tornar o Instagram da UCristo mais ativo e interativo, a empresa está colhendo diversos benefícios. Um dos principais é o aumento da visibilidade e alcance. Com postagens regulares e interações frequentes, o perfil atrai mais seguidores, potencializando o engajamento e a exposição dos serviços para um público maior e mais diversificado. Isso é especialmente relevante para o setor de obras, manutenções e construções, onde a apresentação visual de projetos e resultados pode ser um fator decisivo para conquistar novos clientes.

Além disso, a criação de um site se apresenta como uma estratégia essencial para complementar essa presença online. Um site bem projetado e otimizado não apenas proporciona uma plataforma para divulgar produtos e serviços, mas também serve como um canal de comunicação eficaz com os clientes. A UCristo pode apresentar informações detalhadas sobre suas ofertas, compartilhar depoimentos de clientes e incluir um portfólio de projetos anteriores, ajudando a construir credibilidade.

A inclusão de um perfil no Google Meu Negócio pode ser uma extensão eficaz dessa estratégia. A inclusão de informações completas, como nome, endereço e telefone, juntamente com fotos atraentes e avaliações de clientes, fortalecerá ainda mais a presença online da UCristo. Um perfil ativo no Instagram, combinado com um site funcional, transmite profissionalismo e inovação, aumentando a confiança dos clientes em potencial, que se sentem mais seguros em contratar uma empresa que demonstra ser transparente e dinâmica.



Figura 2 - Captura de tela da parte superior do Instagram da empresa UCristo²

Com as mudanças, o perfil foi renomeado para "ucristo_", alinhando o nome de usuário ao nome da empresa e fortalecendo a identidade da marca. A biografia foi atualizada para refletir a missão da empresa, destacando a promessa de "transformar sonhos em realidade" com ênfase em qualidade e inovação nos projetos realizados, sejam eles residenciais, comerciais ou reformas. Além disso, foram incluídos dados de contato, como o número de telefone e a localização em São Paulo, facilitando o acesso dos potenciais clientes. Também foram adicionadas publicações com imagens que representam os serviços oferecidos e a identidade visual da empresa, o que proporciona um visual mais atrativo e profissional ao perfil.

Essas mudanças reforçaram a presença digital da empresa, transformando o perfil em um espaço mais adequado para atrair e engajar clientes, além de transmitir uma imagem de profissionalismo e seriedade no mercado.

² Fonte: Internet – Instagram. Acesso em: 23 set. 2024.



Figura 3 - Captura de tela da Superior do site da empresa UCristo³

A página inicial do site transmite uma mensagem clara e inspiradora: "Construindo sonhos, transforme seu espaço com qualidade". Essa frase destaca o compromisso da empresa em oferecer mais do que apenas serviços de construção, mostrando que eles buscam realizar projetos que atendam às expectativas dos clientes. Além disso, há um botão de contato em destaque, que facilita a comunicação e demonstra a prioridade em atender rapidamente. A página inicial busca criar uma conexão imediata com os visitantes, transmitindo a sensação de que cada projeto é único e tratado com atenção.

A presença de um site ativo traz uma série de melhorias para a UCristo, impulsionando tanto sua visibilidade quanto sua credibilidade. Com o site em funcionamento, a UCristo é facilmente encontrada por clientes que fazem pesquisas na internet, o que é crucial em um cenário onde a maioria dos consumidores busca por serviços diretamente em mecanismos de busca como o Google. Isso permite que a UCristo alcance não apenas sua base local de clientes, mas também novos

³ Fonte: Internet – Google. Acesso em: 06 out. 2024.

mercados em outras regiões, ampliando significativamente suas oportunidades de negócio.

Além disso, o site confere credibilidade e profissionalismo. Quando potenciais clientes visitam a página bem estruturada, com informações claras sobre os serviços oferecidos, portfólio de obras e manutenções anteriores, e depoimentos de clientes satisfeitos, isso gera confiança. A percepção de uma empresa que investe em sua presença digital é muito mais positiva, o que é determinante no momento de escolha do consumidor por um prestador de serviços. O site também exibe selos de certificações, prêmios e garantias, reforçando ainda mais essa imagem de confiabilidade.

Outro aspecto importante é a melhoria na comunicação com os clientes. Através do site, a UCristo disponibiliza diversos canais de contato, como formulários online, chat ao vivo e links diretos para redes sociais ou aplicativos de mensagens. Isso facilita e agiliza a comunicação, tornando o atendimento ao cliente mais eficiente. Além disso, o site contém uma seção de perguntas frequentes (FAQ) ou tutoriais que esclarecem dúvidas comuns, reduzindo a carga de consultas diretas e agilizando o processo de tomada de decisão por parte do cliente.

O site também oferece a oportunidade de exibir o portfólio de projetos de forma atraente e acessível. Como o setor de construção é muito visual, a UCristo aproveita essa plataforma para mostrar fotos e descrições detalhadas de obras concluídas, fator decisivo para convencer clientes sobre a qualidade dos serviços prestados. Além disso, são incluídos estudos de caso que explicam os desafios superados em determinados projetos, demonstrando expertise e capacidade técnica.

Outro grande benefício é a utilização de estratégias de SEO (Search Engine Optimization), que permitem que o site da UCristo apareça nas primeiras posições dos resultados de pesquisa. Isso garante um tráfego orgânico constante, atraindo clientes sem a necessidade de investimentos contínuos em publicidade. O site otimizado gera leads qualificados, ou seja, pessoas realmente interessadas nos serviços oferecidos, o que aumenta as chances de conversão em novos contratos.

A divulgação de serviços e promoções também é facilitada através do site. A UCristo mantém um blog ou uma seção de notícias, onde compartilha atualizações sobre novos serviços, promoções especiais e eventos importantes. Isso gera

engajamento e mantém os clientes informados, ao mesmo tempo em que proporciona uma plataforma para campanhas de marketing digital com maior alcance e precisão.

Finalmente, o site permite que a UCristo estreite relações com parceiros e fornecedores. Empresas maiores, ao buscar subcontratadas ou parceiras para grandes projetos, avaliam o portfólio, a reputação e a presença digital da UCristo. Com um site atualizado, a apresentação clara e objetiva da empresa facilita essa conexão, ampliando as oportunidades de parcerias estratégicas.

Criar perfil

Comece a criar o seu Perfil da Empresa

Isso ajudará os clientes a encontrar você na Pesquisa Google e no Maps

Nome da empresa*

UCristo

Categoria da empresa*

Construtora

Você pode alterar e adicionar mais itens depois

Ao continuar, você concorda com estes [Termos de Serviço](#) e a [Política de Privacidade](#)

Próxima

Figura 4 - Captura de tela do processo inicial do Google Meu Negócio⁴

O processo inicial de criação de um perfil no Google Meu Negócio é um passo estratégico importante para qualquer empresa que busca aumentar sua visibilidade e credibilidade online. Esse perfil oferece uma presença mais robusta nas plataformas de busca do Google e no Google Maps, o que facilita o acesso dos clientes à empresa. A criação de um perfil inclui a inserção do nome da empresa, sua categoria (como "Construtora" no caso da UCristo), localização, informações de contato, horário de funcionamento e descrições dos serviços oferecidos.

⁴ Fonte: Internet – Google. Acesso em: 20 out. 2024.

Essa visibilidade ampliada é especialmente vantajosa porque os usuários que buscam serviços específicos, como construção e reformas, poderão encontrar a empresa de forma mais rápida e prática. Isso aumenta as chances de a empresa ser descoberta por novos clientes que talvez não conhecessem a marca anteriormente. Além disso, o Google Meu Negócio permite que clientes deixem avaliações e depoimentos sobre os serviços, o que pode reforçar a confiança e a reputação da empresa.

Um perfil bem configurado no Google Meu Negócio também proporciona uma sensação de legitimidade e profissionalismo. As informações claras e precisas, aliadas a boas avaliações, ajudam a construir a confiança dos clientes em relação à empresa, que passa a ser vista como uma opção confiável e acessível no mercado. Além disso, a possibilidade de exibir fotos dos projetos e dos serviços realizados contribui para criar uma conexão visual com os potenciais clientes, dando uma ideia mais clara do que a empresa oferece.

7. FORMALIZAÇÃO

7.1 Microempreendedor Individual (MEI)

A falta de formalização traz várias implicações negativas para a UCristo, principalmente em termos de limitações legais e financeiras. Sem estar registrada como MEI, a empresa enfrenta dificuldades para:

- Emitir notas fiscais, o que limita a possibilidade de fechar contratos com empresas maiores e órgãos públicos;
- Ter acesso a linhas de crédito com melhores condições;
- Possuir respaldo legal e previdenciário para o proprietário e colaboradores;
- Participar de licitações e oportunidades de negócios mais estruturados;
- Aumentar a credibilidade no mercado, já que muitos clientes preferem negociar com empresas formalizadas.

Além disso, essa informalidade pode criar insegurança para os colaboradores e o próprio proprietário, que ficam expostos a eventuais penalizações fiscais e tributárias.

7.2 Uniformes

Outro ponto crítico identificado durante a consultoria foi a falta de uniformes, a ausência de um uniforme padrão gerava uma imagem de pouca profissionalização e desorganização nas obras. Isso pode influenciar diretamente a percepção dos clientes sobre a qualidade e seriedade do serviço prestado.

A inexistência de uniformes traz algumas consequências:

Falta de padronização e identificação visual: Em um canteiro de obras, é importante que a equipe esteja identificada. A ausência de uniformes cria uma impressão de falta de profissionalismo e organização.

Insegurança e desconforto para a equipe: Uniformes adequados não só contribuem para a imagem da empresa, mas também oferecem conforto e segurança no trabalho. A ausência de uniformes apropriados pode aumentar o risco de acidentes e desconforto durante a execução das atividades.

Impacto na percepção do cliente: A falta de uniformes pode dar a impressão de desleixo, o que afeta diretamente a confiança e satisfação do cliente. Um cliente que vê uma equipe bem uniformizada sente maior confiança no serviço.

8. RESOLUÇÃO PARA A FORMALIZAÇÃO

Durante a consultoria, propusemos e auxiliamos na formalização da empresa como MEI, ressaltando os seguintes benefícios:

Facilidade no processo: O processo de inscrição no MEI é simples e ágil, permitindo que o proprietário formalize seu negócio com rapidez. Oferecemos um suporte completo, desde o cadastro até o entendimento de obrigações fiscais.

Benefícios fiscais e previdenciários: Explicamos ao proprietário as vantagens fiscais, como a isenção de tributos federais, e a contribuição única do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que inclui INSS e garante acesso a benefícios como aposentadoria e auxílio-doença.

Credibilidade no mercado: A formalização permite à UCristo emitir notas fiscais e participar de licitações públicas, o que pode expandir suas oportunidades de negócios. Além disso, uma empresa registrada passa uma imagem mais profissional e confiável para potenciais clientes.

Acesso a linhas de crédito: Como MEI, a empresa tem acesso facilitado a linhas de crédito com taxas de juros mais baixas, o que pode ajudar na expansão e estruturação da empresa.

Os custos para formalização como MEI são extremamente acessíveis. O único custo mensal que o proprietário terá será o pagamento do DAS, que atualmente gira em torno de R\$ 66,00 para empresas do setor de construção civil. Isso representa uma carga fiscal muito reduzida se comparado a outros tipos de formalização, como microempresas (ME) ou empresas de pequeno porte (EPP).

Ao destacar os benefícios fiscais, o proprietário ficou convencido de que a formalização seria o próximo passo essencial para o crescimento sustentável da UCristo. O processo foi então executado com sucesso, e a empresa agora se beneficia de todas as vantagens de estar registrada como MEI.

Para resolver a questão das vestimentas, apresentamos ao proprietário da UCristo a importância de investir em uniformes para a equipe e sugerimos um design simples e funcional. Decidimos que o uniforme seria composto por camisetas polo na

cor cinza escuro, uma escolha estratégica pela durabilidade e facilidade de limpeza, além de transmitir uma imagem de sobriedade e profissionalismo.

Design do Uniforme: O design da camiseta foi definido com base em dois princípios: funcionalidade e estética. A camiseta polo foi escolhida por ser confortável e adequada tanto para ambientes internos quanto externos, sendo resistente e prática. A cor cinza escura foi definida como padrão por ser uma tonalidade que disfarça sujeiras comuns em canteiros de obras e é visualmente neutra, o que facilita sua combinação com outros elementos de vestuário.

Identificação da marca: O logotipo da UCristo foi bordado na parte frontal da camiseta, na altura do peito, garantindo que a equipe seja identificada facilmente em qualquer situação. Essa personalização ajudou a reforçar a marca da empresa nas obras.

Apresentação de fornecedores e custos: Durante o processo, cotamos diversas empresas especializadas na produção de uniformes e apresentamos ao proprietário as melhores opções de acordo com o orçamento disponível. O custo estimado por camiseta polo foi de R\$ 30,00 a R\$ 50,00, dependendo do volume de produção. Optamos por uma empresa que ofereceu boa qualidade e durabilidade pelo valor de R\$ 50,00 por unidade, um preço competitivo no mercado.



Figura 5 - Design dos uniformes da empresa UCristo⁵

⁵ Fonte: Empresa UCristo. Acesso em: 10 out. 2024.

O uniforme é composto por uma camiseta polo na cor cinza, confeccionada em uma mistura de 50% algodão e 50% poliéster, oferecendo um equilíbrio entre conforto e durabilidade. Na parte frontal, a logo da UCristo está posicionada no lado direito, destacando a identidade da empresa proprietária. No lado esquerdo, a logo da Arco Arquitetura, parceira da UCristo, é discretamente posicionada, simbolizando a colaboração entre ambas. Na parte traseira, as informações de contato da UCristo, incluindo número de telefone e e-mail, são apresentadas de forma clara e acessível, acompanhadas pela logo da Arco, reforçando visualmente a parceria. O design mantém uma estética profissional e harmônica, representando de maneira adequada a relação entre as duas entidades, com um visual coeso e elegante.

8.1 Cursos Profissionalizantes

Investir em cursos e participar de feiras pode fazer toda a diferença no aprendizado e crescimento profissional. Indicamos e apresentamos esses seguintes cursos e feiras para o proprietário da UCristo

8.1.1 Cursos

- SENAI: Oferece cursos técnicos e especializados em construção civil, BIM, gestão de projetos e segurança do trabalho.
- FGV (Fundação Getúlio Vargas): Dispõe de cursos de gestão de projetos e liderança, ideais para profissionais que buscam aprimorar habilidades gerenciais.
- Sebrae: Cursos voltados para empreendedorismo e gestão na construção civil, incluindo temas como sustentabilidade e eficiência.
- Plataformas Online (Coursera, Udacity): Possuem opções de cursos de tecnologia aplicada, BIM e automação na construção civil, com certificação.

8.1.2 Feiras no Brasil

- Feicon Batimat (São Paulo): Realizada anualmente no São Paulo Expo, é uma das maiores feiras de construção civil na América Latina.
- Concrete Show (São Paulo): Também no São Paulo Expo, traz novidades em concreto e tecnologias de construção.
- Expo Revestir (São Paulo): Focada em acabamentos e design de interiores, ocorre no Transamérica Expo Center.

Esses eventos e cursos permitem aprendizado prático, além de networking e contato com inovações do setor, ajudando a ficar atualizado com as melhores práticas do mercado.

8.2 APLICAÇÃO DAS FERRAMENTAS

Utilizaremos as ferramentas 5W2H, Análise SWOT e 5S para garantir um planejamento eficaz, análise estratégica precisa e melhoria contínua nos processos. Essas metodologias permitirão uma visão ampla e detalhada das ações a serem tomadas, fortalecendo nossa organização e aumentando nossa eficiência.

8.2.1 5W2H

John Maxwell ressalta que o 5W2H é um método eficaz para garantir que cada aspecto de um plano seja considerado antes da execução, promovendo clareza e alinhamento entre os envolvidos. A ferramenta 5W2H é usada para detalhar ações necessárias em planos de execução, respondendo questões sobre o que fazer, por que, onde, quando, quem, como e quanto custará. Surgiu de práticas de gestão japonesa a partir das décadas de 1950 e 1960 e se consolidou com metodologias como a Gestão da Qualidade Total e estratégias de melhoria contínua, influenciadas

por Kaoru Ishikawa. Além disso, é aplicada em processos de gestão enxuta, como o Lean, para detalhar ações e responsabilidades.

8.2.1.1. O que fazer:

Criar um site da empresa, manter um perfil ativo no Instagram, registrar a empresa no Google Meu Negócio, adquirir uniformes para os funcionários, regularizar o cadastro da empresa (MEI).

8.2.1.2. Por quê:

Para estabelecer uma presença online eficaz, aumentar a credibilidade e visibilidade, e melhorar a gestão interna.

8.2.1.3. Onde:

Online (site, Instagram, Google Meu Negócio) e fisicamente.

8.2.1.4. Quando:

No próximo semestre.

8.2.1.5. Quem:

Nós da Fênix Consultoria.

8.2.1.6. Como:

Melhorando o marketing, montando e comprando os uniformes, realizando registro no Google Meu Negócio e auxiliando no que for necessário.

8.2.1.7. Quanto:

Determinaremos um orçamento detalhado para cada ação, incluindo custos de desenvolvimento de site, marketing digital, uniformes e regularização.

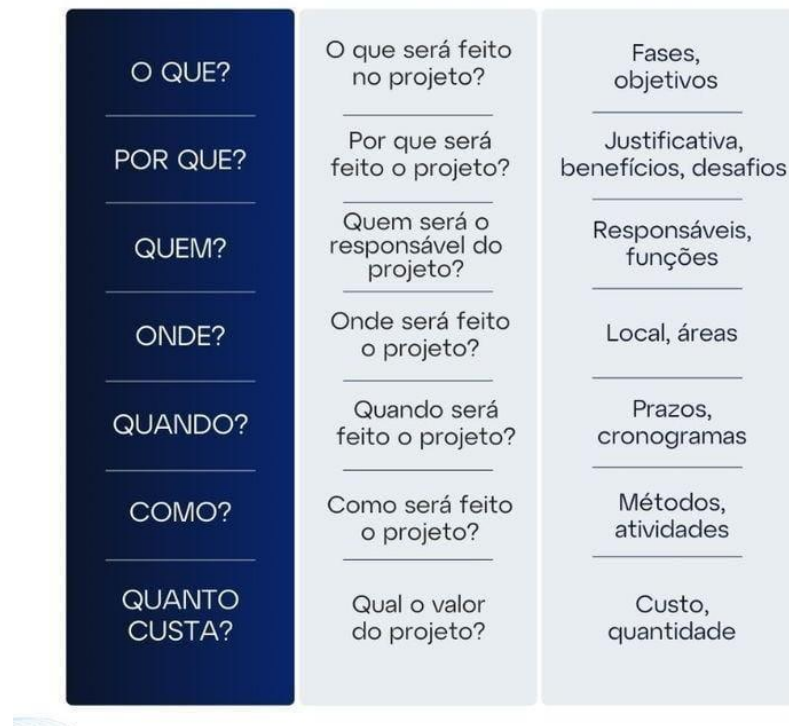


Figura 6 - Imagem explicativa da ferramenta 5W2H⁶

8.2.2 ANÁLISE SWOT

Para completar nossa análise, utilizaremos a análise SWOT, criada por Albert Humphrey na década de 1960, para identificar nossas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Isso nos permitirá entender melhor o nosso ambiente interno e externo e como podemos aproveitar nossas vantagens e mitigar riscos.

8.2.2.1. Forças:

A principal força da UCristo está na qualidade dos serviços oferecidos. A empresa conta com uma equipe altamente qualificada, capaz de atender às diversas necessidades de seus clientes com competência e profissionalismo. Além disso, a diversidade de serviços disponíveis permite à UCristo atender a um amplo espectro de demandas, posicionando-a como uma opção versátil e confiável no mercado.

⁶ Fonte: Internet – Google. Acesso em: 15 set. 2024.

8.2.2.2. Fraquezas:

Foram identificadas algumas áreas que necessitam de melhorias. A UCristo apresenta uma presença online pouco desenvolvida, o que se configura como uma fraqueza significativa. Além disso, a ausência de uniformes para os funcionários compromete a imagem profissional da empresa. Outro ponto crítico é a não regularização do MEI, que pode resultar em problemas legais e fiscais que devem ser evitados.

8.2.2.3. Oportunidades:

O mercado apresenta diversas oportunidades de crescimento e expansão para a UCristo. O aumento da demanda por serviços de reforma e o aquecimento do mercado imobiliário são tendências que podem ser exploradas. A expansão da presença online e física da empresa também oferece um grande potencial para alcançar novos clientes e mercados.

8.2.2.4. Ameaças:

A UCristo enfrenta ameaças como a forte concorrência no setor e as oscilações econômicas, que podem impactar a demanda por seus serviços. É essencial que a empresa esteja preparada para lidar com esses desafios e adapte suas estratégias conforme necessário.

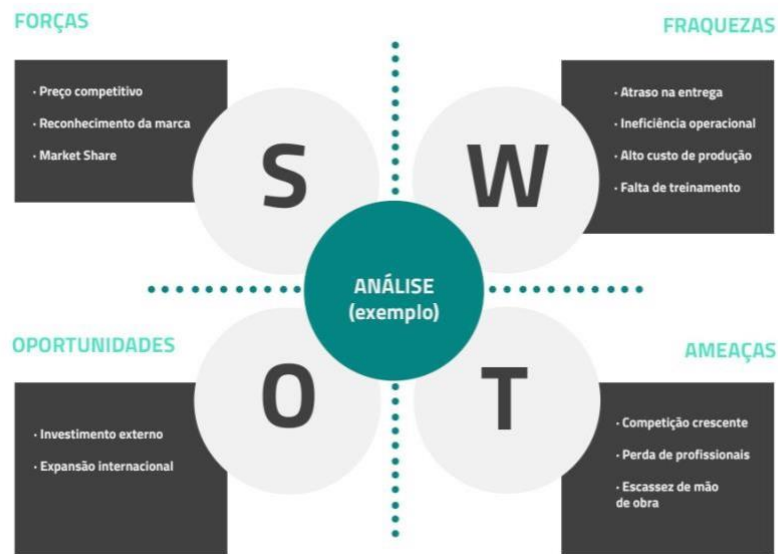


Figura 7: Imagem explicativa da ferramenta Análise Swot⁷

8.2.3 5'S

A ferramenta 5S é amplamente reconhecida como um método eficaz para estabelecer e manter um ambiente de trabalho organizado, seguro e eficiente, promovendo um espaço visualmente limpo e produtivo. Originada no Japão e consolidada principalmente no contexto da indústria automobilística, especialmente com a Toyota, a metodologia 5S visa melhorar a organização e a eficiência ao estruturar o local de trabalho em cinco etapas práticas: Seiri (Utilização), Seiton (Organização), Seiso (Limpeza), Seiketsu (Padronização) e Shitsuke (Disciplina). Essas práticas promovem um ambiente de melhoria contínua, alinhado aos princípios da Qualidade Total, estabelecendo uma cultura de trabalho que favorece a produtividade e reduz desperdícios.

O autor Masaaki Imai, um dos principais estudiosos da metodologia Kaizen, destaca a importância do 5S como base para a implementação de sistemas de melhoria contínua. A ferramenta 5S pode ser implementada na empresa UCristo para melhorar

⁷ Fonte: Internet – Google. Acesso em: 15 set.2024.

tanto a organização interna quanto a apresentação externa, especialmente considerando as áreas de reformas e construções.

8.2.3.1. Seiri (Senso de Utilização)

Nesta fase, o foco é descartar ou reduzir itens e práticas que não agregam valor, mantendo apenas o essencial.

- Organização de Documentos e Ferramentas: Categorizar ferramentas e materiais, descartando os itens danificados ou desnecessários para reduzir a desordem nos locais de trabalho.
- Documentação Empresarial: Para formalizar a empresa, é necessário reunir todos os documentos necessários para obtenção do MEI, criando uma pasta organizada para registros fiscais, contratos e recibos.
- Imagem Digital: Selecionar fotos de serviços realizados para construir uma galeria inicial que poderá ser utilizada no Instagram e futuramente no site. Fotos de baixa qualidade ou de serviços incompletos devem ser descartadas.

8.2.3.2. Seiton (Senso de Organização)

Organizar o ambiente e padronizar os processos de armazenamento e manutenção dos materiais.

- Ferramentas e Materiais de Trabalho: A UCristo pode padronizar o armazenamento das ferramentas, designando locais específicos em cada obra e utilizando etiquetas para facilitar o acesso rápido. Isso economiza tempo e minimiza o desperdício de materiais.
- Uniformes: A empresa pode introduzir uniformes padronizados para os funcionários, reforçando a imagem de profissionalismo e facilitando a identificação. Além disso, um kit padrão de ferramentas e EPI (Equipamentos de Proteção Individual) pode garantir que todos os funcionários estejam adequadamente equipados.
- Processos Digitais: A UCristo pode organizar as fotos dos serviços e padronizar as descrições, estabelecendo um sistema para facilitar a atualização do

Instagram e do futuro site, incluindo a nomeação de cada foto com informações relevantes sobre o serviço realizado.

- Conforme a NR-6 - Equipamento de Proteção Individual (EPI), do Ministério do Trabalho e Emprego do Brasil, os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) são fundamentais para garantir a segurança e a saúde dos trabalhadores, protegendoos de riscos presentes no ambiente de trabalho. Seu uso adequado não apenas previne acidentes, mas também preserva a integridade física e promove a conscientização sobre a importância da prevenção no dia a dia.

8.2.3.3. Seiso (Senso de Limpeza)

Manter a limpeza constante dos locais de trabalho e a apresentação digital da empresa.

- Obras e Ferramentas: Estabelecer o hábito de limpar as áreas de trabalho ao final de cada dia, incluindo a organização de ferramentas e materiais. Isso aumenta a segurança e transmite uma imagem de cuidado e profissionalismo.
- Perfil Digital: No Instagram e no site, a UCristo pode manter uma estética limpa e organizada, com fotos de boa qualidade e descrições padronizadas, fortalecendo a credibilidade da empresa e facilitando a visualização dos serviços.
- Local Físico de Armazenamento: Caso haja um espaço para armazenar ferramentas e materiais, este deve ser mantido limpo e organizado, facilitando o acesso e a visualização dos itens.

8.2.3.4. Seiketsu (Senso de Padronização)

Definir padrões para manter a consistência nas práticas de organização e apresentação.

- Padrões Visuais e Operacionais: Estabelecer um padrão para a uniformização dos colaboradores, criando um código de vestimenta. Além disso, pode

padronizar processos de comunicação com o cliente, criando scripts de atendimento que transmitam confiança.

- **Marketing Digital:** A empresa pode criar um padrão para postagens no Instagram, com legendas consistentes, logotipo em todas as fotos e uma paleta de cores que represente a marca. Esse padrão também será útil para o futuro site.
- **Procedimentos em Obras:** Padronizar a sequência de ações nas obras, desde o início até a limpeza final, garantirá uma experiência consistente para os clientes. Por exemplo, definir processos para transporte de materiais e descarte de resíduos em cada projeto.

8.2.3.5. Shitsuke (Senso de Disciplina)

Incorporar a disciplina como parte da cultura da empresa, incentivando a equipe a seguir os padrões definidos.

- **Compromisso com a Organização:** Realizar reuniões periódicas para reforçar a importância do 5S e garantir que todos compreendam e pratiquem a organização, a limpeza e o uso correto dos materiais e uniformes.
- **Manutenção do Perfil Digital:** Estabelecer uma rotina semanal para atualização do Instagram e revisão do conteúdo do site. A UCristo pode designar um membro da equipe responsável pela gestão das postagens e monitoramento das interações com os clientes.
- **Presença Digital e Credenciamento:** Manter a presença online da UCristo atualizada, incluindo a criação do MEI e o registro da empresa no Google, facilitará a localização da empresa e reforçará sua credibilidade.



Figura 8: Imagem explicativa da ferramenta 5'S⁸

⁸ Fonte: Internet – Google. Acesso em: 15 set. 2024.

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste trabalho de conclusão de curso, realizamos uma consultoria detalhada para a empresa UCristo, com foco em sua estrutura organizacional, presença de mercado e identidade digital. Através das metodologias e ferramentas empregadas, como o 5W2H e a Análise SWOT, foi possível identificar e elaborar soluções eficazes para as principais problemáticas enfrentadas pela empresa, abrangendo desde a falta de visibilidade digital até questões internas de gestão e formalização legal.

A consultoria proporcionou à UCristo estratégias práticas para fortalecer sua presença online, incluindo a criação de um perfil ativo no Instagram e um site profissional, além do registro no Google Meu Negócio. Tais ações visam não apenas aumentar o alcance da empresa, mas também estabelecer uma comunicação mais direta e eficiente com potenciais clientes, reforçando a imagem de profissionalismo e confiabilidade no mercado.

Internamente, foram propostas medidas para a formalização da empresa como MEI e a implementação de uniformes para os colaboradores, iniciativas que impactam diretamente na credibilidade e organização da UCristo. A formalização, além de garantir respaldo legal, oferece benefícios tributários e previdenciários, possibilitando uma expansão mais segura e estruturada. Já os uniformes contribuem para a padronização e identificação visual da equipe, fortalecendo a percepção de organização e comprometimento junto aos clientes.

Por fim, acredita-se que, com a implementação das recomendações e estratégias propostas, a UCristo estará preparada para enfrentar os desafios do setor, aumentar sua competitividade e consolidar-se no mercado de construção e reformas. Esta consultoria não apenas visa solucionar as problemáticas atuais, mas também criar uma base sólida para o crescimento e a sustentabilidade da empresa, possibilitando que a UCristo se transforme em uma referência no setor, sempre alinhada com as tendências e exigências do mercado.

REFERÊNCIAS

AB UNIFORMES. 2022. Disponível em: <https://www.abuniformes.com.br/>. Acesso em: 12 out. 2024.

5 MOTIVOS para sua empresa ter uma conta no Instagram. 2009. Disponível em: <https://zmaximus.com.br/5-motivos-para-sua-empresa-ter-uma-conta-no-instagram/#>. Acesso em: 13 out. 2024.

COMO fazer a introdução de um TCC. 2022. Disponível em: <https://matriculas.estacio.br/blog/como-fazer-a-introducao-detcc/#>: Acesso em 15 mai. 2024.

CURVELO, Rakky. **O que é um KPI? Entenda tudo neste guia completo.** 2022. Disponível em: <https://br.hubspot.com/blog/marketing/kpi-guia-completo>. Acesso em: 19 jun. 2024.

DE PAULA, Rodrigo. 2021. **Ciclo PDCA: conheça a 2ª teoria de Gestão da Mudança.** Disponível em: <https://vbmc.com.br/ciclo-pdca-de-shewhart/>. Acesso em: 14 jun.2024.

GOMES, Luana. **A gestão empresarial e o ciclo PDCA.** 2022. Disponível em: <https://monografias.brasilecola.uol.com.br/administracao-financas/a-gestao-empresariale-o-ciclo-pdca.htm>. Acesso em 18 jun. 2024.

GOV.BR. **Portal do Empreendedor.** 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-enegocios/pt-br/empreendedor>. Acesso em 12 out. 2024.

GRUPO APC. **Construção Civil no Brasil em 2024: Dados e Tendências.** 2024. Disponível em: <https://apc.com.br/industria/o-setor-da-construcao-civil-no-brasil-em-2024/>. Acesso em: 17 ago. 2024.

KPIS são estratégicos para medir o desempenho do seu negócio. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/kpis-sao-estrategicos-para-medir-odesempenho-do-seu-negocio>. Acesso em 19 jun. 2024.

MATRIZ BCG, o que é? 3 exemplos simples para entender. 2024. Disponível em: <https://crmpiperun.com/blog/o-que-e-matriz-bcg/>. Acesso em: 17 jun. 2024.

MOTA, Gleison. **Canvas: o que é e para que serve?** 2019. Disponível em: <https://www.administradores.com.br/artigos/canvas-o-que-e-e-para-que-serve>. Acesso em: 14 jun.2024.

O QUE É o perfil do LinkedIn e por que você precisa criar o seu? 2024. Disponível em: <https://nonprofit.linkedin.com/pt-br/resource-hub/getting-started/create-your-profile#:>. Acesso em: 17 ago. 2024.

OS TRÊS segmentos da Construção Civil. 2023. Disponível em: <https://www.ginead.com.br/blog/os-tres-segmentos-da-construcao-civil>. Acesso em: 20 ago. 2024.

PATEL, Neil. **Matriz BCG: O Que É, Como Funciona e Exemplos Práticos.** 2021. Disponível em: <https://neilpatel.com/br/blog/matriz-bcg/>. Acesso em: 17 jun. 2024.

PEREIRA, Silvia Maria Morales; GIULIANI, Antonio Carlos; ALVES, Maria Izalina Ferreira; CORRÊA, Dalila Alves; SACOMANO NETO, Mario. **A Matriz Boston Consulting Group (BCG) no planejamento de marketing em uma universidade privada.** [200-?]. 12 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, [200-?]. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos06/912_ARTIGO%20SEGET.pdf. Acesso em: 16 jun. 2024.

RENNÓ, Murilo. **Quanto um site desatualizado pode prejudicar sua empresa?** 2023. Disponível em: <https://webbypropaganda.com.br/quanto-um-site-desatualizado-podeprejudicar-sua-empresa/#:>. Acesso em: 14 out. 2024.

SEBRAE. **Cursos e Eventos.** 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 12 out. 2024.

SETLIK, Felipe. **Metodologia 5S: o que é, como executar e como implementar.** 2021. Disponível em: <https://qualyteam.com/pb/blog/o-que-e-e-como-aplicar-metodologia-5s-emsua-empresa/?>. Acesso em: 19 ago. 2024.

SETOR da construção projeta crescimento maior que o esperado em 2024, diz Cbic. 2024. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/setor-daconstrucao-projeta-crescimento-maior-que-o-esperado-em-2024-diz-cbic/>. Acesso em: 14 ago. 2024.

VARGAS, Rodrigo. **Ciclo de Shewhart, ciclo de Deming, PDCA e PDSA: Mitos, histórias e conceitos.** 2022. Disponível em: <https://gestaoindustrial.com/ciclo-de->

shewhart-ciclode-deming-pdca-e-pdsa-mitos-historia-e-conceitos/. Acesso em: 14 jun.2024.

WENDLER, Suellen. **Entenda a importância de ter um site para a sua empresa.** 2022. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/importancia-de-ter-um-site/#>: Acesso em: 14 out. 2024.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Proposta Comercial



	1	RELATÓRIO DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR
	2	INTRODUÇÃO
	3	NOSSOS SERVIÇOS
	4	OBJETIVO
	5	RELATÓRIO PRÉ DIAGNÓSTICO
	6	MARKETING
	7	GESTÃO DE PESSOAS
	8	INVESTIMENTO
	9	PERGUNTAS FREQUENTES

RELATÓRIO DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Sr. Uziel Cristo
UCristo - Construção Civil

Conforme combinado, é com grande satisfação que apresentamos nossa Proposta Comercial para sua apreciação, referente a Consultoria e Assessoria em Gestão de Processos Empresariais de acordo com as especificações apresentadas em nossa reunião do dia 09/08/2024.

Foram analisados todos os parâmetros coletados e nesse momento oferecemos uma solução personalizada e exclusiva de acordo com as necessidades identificadas e expectativas operacionais.

Agradecemos a oportunidade de apresentar nossos serviços e reafirmamos nosso compromisso em implementar soluções que viabilizem o crescimento organizacional alinhados a estratégia de negócio da empresa.

Nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos.

Atenciosamente,

Fênix Consultoria
(11) 97593-5582

INTRODUÇÃO

As ações desta consultoria foram delineadas com foco na revisão da arquitetura organizacional da UCristo, abrangendo o fluxo de processos e o modelo de gestão. Com uma abordagem personalizada, nosso objetivo é alavancar a eficiência e a eficácia da operação, ajustando os processos e otimizando os recursos para fortalecer a performance da empresa.

Este documento formaliza o planejamento do Projeto de Implantação de Processos Financeiros e Gestão de Pessoas, projetado como um instrumento gerencial completo. Ele se constitui de um conjunto de ferramentas e subsistemas, além de metas e ações estratégicas, para promover uma transformação significativa na gestão da UCristo e aprimorar seu desempenho organizacional.



NOSSOS SERVIÇOS



PLANEJAMENTO

Acreditamos que o sucesso começa com uma estratégia bem definida. Nossa consultoria oferece um planejamento detalhado, analisando o mercado, identificando oportunidades e criando um plano de ação personalizado para o seu negócio crescer de forma sustentável.



MARKETING

Combinamos criatividade e dados para criar campanhas de marketing que realmente conectam sua marca com o público-alvo. Desenvolvemos estratégias digitais e tradicionais, sempre focadas em aumentar a visibilidade, engajamento e conversão.



EXECUÇÃO

Transformamos o planejamento em ação! Nossa equipe gerencia a implementação de cada etapa, garantindo que as estratégias saiam do papel e gerem resultados concretos. Cuidamos da execução para que você foque no que realmente importa: o crescimento do seu negócio.

Na nossa consultoria, acreditamos que cada negócio é único e merece uma abordagem estratégica sob medida. Atuamos em todas as etapas do desenvolvimento empresarial, desde a concepção de ideias até a execução, oferecendo soluções que impulsionam o crescimento e a competitividade no mercado.

OBJETIVO

A proposta da Fênix Consultoria visa oferecer à UCristo um conjunto de ferramentas gerenciais que permitam aos gestores direcionar os esforços nas áreas prioritárias, com o objetivo de otimizar a qualidade, agilidade e confiabilidade dos processos operacionais e das informações essenciais para a melhoria contínua dos resultados.

Por meio de um acompanhamento sistemático e contínuo, nossa consultoria se compromete a assegurar a implementação eficaz das atividades e projetos propostos, sempre com foco nos resultados. O intuito é promover uma gestão mais eficiente, que viabilize o alcance dos objetivos estratégicos da UCristo no setor de reformas e construções civis, contribuindo assim para o sucesso e crescimento sustentável da empresa.



RELATÓRIO PRÉ DIAGNÓSTICO

A UCristo é uma empresa especializada em serviços de construção civil e reformas, incluindo colocação de pisos, revestimento, elétrica, hidráulica, pintura, impermeabilização, carpintaria, telhadista, forro, alvenaria, acabamentos e fundação.

Identificamos alguns pontos críticos que podem ser aprimorados para fortalecer a presença da UCristo no mercado e melhorar sua credibilidade. A empresa ainda não possui um perfil ativo no Instagram, um site oficial ou um registro formal de MEI, essenciais para aumentar sua visibilidade e garantir mais profissionalismo. A falta de uniformes para a equipe e a ausência de presença no Google também podem impactar a imagem e o alcance de novos clientes.

Essas melhorias podem alavancar a competitividade da UCristo e ampliar seu reconhecimento no setor.



MARKETING

Baseado nas informações coletadas, identificamos a ausência/deficiência seguintes itens:

- Falta de Presença Digital
- Ausência de Cadastro no Google
- Falta de Identidade Visual

MELHORIAS A SEREM IMPLEMENTADAS

Para fortalecer a presença de mercado da UCristo, recomendamos um perfil ativo no Instagram para mostrar os serviços realizados, como pisos, revestimentos e pintura, além de promover um canal direto com os clientes. A criação de um site oficial também é essencial para consolidar a presença digital e detalhar o portfólio da empresa, facilitando o contato com o público.

Além disso, cadastrar a UCristo no Google Meu Negócio aumentará sua visibilidade em buscas locais, facilitando que clientes da região encontrem a empresa. A implementação de uniformes reforçará a identidade visual e a credibilidade da marca, promovendo um aspecto mais profissional e aumentando o reconhecimento no mercado.

GESTÃO DE PESSOAS

Baseado nas informações coletadas, identificamos a ausência/deficiências seguintes itens:

- Ausência de Uniformes
- Formalização com MEI
- Equipamentos de Proteção (EPI)

MELHORIAS A SEREM IMPLEMENTADAS

Para fortalecer a gestão de pessoas, sugerimos a implementação de uniformes para promover a identidade e a coesão da equipe, além de transmitir uma imagem mais profissional. Isso reforça o senso de pertencimento entre os colaboradores.

Além disso, a formalização da UCristo como MEI é essencial para garantir que os profissionais tenham acesso a direitos e benefícios trabalhistas, proporcionando mais segurança e estabilidade. Com essas ações, a UCristo terá uma equipe mais motivada e comprometida, refletindo em um atendimento mais sólido e profissional.

Reforçamos também a importância do uso contínuo de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), que já são utilizados pela empresa. A conscientização sobre o uso correto desses equipamentos é essencial para garantir a segurança e a saúde dos colaboradores, promovendo um ambiente de trabalho seguro e responsável.

INVESTIMENTO

TEMPO ESTIMADO DO PROJETO: 20,017 HORAS

INVESTIMENTO: 3.402,89

FORMA DE PAGAMENTO: BOLETO OU PIX

DE: R\$ ~~3.402,89~~

POR: R\$ 00,00

PERGUNTAS FREQUÊNTES

Quanto tempo levará para obtermos os resultados?

Isso depende da natureza e da complexidade do projeto. Normalmente, começamos a observar melhorias significativas entre três e seis meses após a implementação das mudanças, mas resultados tangíveis como aumento de receita ou eficiência podem levar mais tempo.

Quais são os riscos de implementar essas mudanças, e como podem ser mitigados?

Toda mudança traz riscos, como interrupções temporárias nas operações ou resistência da equipe. Para mitigar esses riscos, trabalhamos com um planejamento detalhado, identificamos possíveis obstáculos antecipadamente e fazemos ajustes conforme necessário para manter a implementação no caminho certo.

Como vocês garantem que as soluções serão personalizadas para nossa realidade e não apenas uma abordagem genérica?

Realizamos uma análise detalhada da sua organização antes de propor qualquer solução. O diagnóstico inclui entrevistas com stakeholders-chave, avaliação de processos internos e análise de dados, garantindo que nossas recomendações sejam sob medida para seus desafios e objetivos específicos.

CARGA HORÁRIA									
Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Valor Unitário (R\$)
001-001-00001	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00002	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00003	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00004	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00005	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00006	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00007	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00008	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00009	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00010	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00011	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00012	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00013	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00014	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00015	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00016	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00017	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00018	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00019	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00020	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00021	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00022	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00023	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00024	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00025	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00026	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00027	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00028	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00029	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00030	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00031	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00032	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00033	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00034	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00035	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00036	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00037	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00038	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00039	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00040	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00041	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00042	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00043	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00044	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00045	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00046	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00047	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00048	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00049	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00050	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00051	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00052	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00053	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00054	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00055	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00056	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00057	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00058	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00059	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00060	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00061	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00062	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00063	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00064	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00065	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00066	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00067	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00068	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00069	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00070	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00071	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00072	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00073	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00074	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00075	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00076	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00077	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00078	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00079	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00080	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00081	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00082	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00083	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00084	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00085	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00086	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00087	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00088	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00089	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00090	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00091	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00092	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00093	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00094	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00095	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00096	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00097	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00098	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00099	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,09
001-001-00100	Consultoria em Gestão de Pessoas	20	170,09	3.401,80	170,09	3.401,80	170,		

Contrato

Prestação de serviços

Contratante

Nome: _____
Nacionalidade: _____ Identidade: _____
Endereço: _____
Cidade: _____ UF: _____ CNPJ: _____

Contratado

Nome: _____
Nacionalidade: _____ Identidade: _____
Endereço: _____
Cidade: _____ UF: _____ CNPJ: _____

Objetivo do contratante

O contratante visa obter conhecimentos especializados, orientações e soluções práticas para resolver um desafio específico ou otimizar um processo dentro de sua organização. A consultoria deve agregar valor, fornecer insights estratégicos e ajudar na tomada de decisões, garantindo resultados que atendam às metas e expectativas estabelecidas.

Objetivo do contratado

O contratado compromete-se a entender plenamente as necessidades do cliente e, com base em sua experiência, desenvolver soluções adequadas que atendam a essas demandas. Espera-se que o trabalho seja realizado conforme as condições e prazos estabelecidos, garantindo o alcance dos objetivos do cliente de forma eficiente e precisa.

Período de vigência

Este contrato entrará em vigência logo após assinado e se encerrará no dia ____/____/____.

Remuneração

O contratante deverá pagar ao contratado o valor de R\$ _____ por meio de transferência eletrônica.

Assinatura do Contratante

Assinatura do Contratado



Esperamos poder atender suas necessidades, qualquer dúvida favor entrar em contato

FÊNIX CONSULTORIA
Consultoria Empresarial

(11) 97593-5582
RAV. VITAL BRASIL, 827 - VILA
ACOREANA, POÁ - SP, 08557-000

APÊNDICE B – Fornecedores EPI

Equipamentos de Proteção Individual (EPI's)			
Fornecedor	Valor	Equipamento	Utilidade do equipamento
Amazon	R\$7,39 (capa)	Protetor de ouvido	Ele não apenas protege os ouvidos dos danos causados pelo barulho excessivo, mas também garante o conforto necessário para realizar as atividades diárias com segurança e eficiência.
Amazon	R\$43,85 (capa)	Avental de mesa	Este equipamento tem o objetivo de proteger a parte superior e inferior do tronco do trabalhador em situações de respingos.
Amazon	R\$86,90 (3 un)	Capacete de segurança	Destina-se à proteção da cabeça do trabalhador contra impactos causados por quedas de materiais, batidas e, dependendo do modelo, até mesmo contra choques elétricos.
Amazon	R\$39,90 (capa)	Óculos de segurança	O uso de capacetes de proteção é essencial para os mais diversos tipos de trabalhadores. Afinal, esse é mais um equipamento que complementa as estratégias de SST da empresa, evitando lesões e adoecimentos e garantindo a saúde e a integridade física do seu time.
Amazon	R\$98,85 (capa)	Cinto de segurança	O cinto de segurança protege o eletrícito contra quedas e garante que ele esteja ativo para trabalhar.
Amazon	R\$17,44 (capa)	Luzes de mão	As luzes de mão, como as luvas de vaqueta, são importantes Equipamentos de Proteção Individual e que precisam ser usados levando em conta a busca pela proteção e pela manutenção da saúde do trabalhador durante as suas atividades. O objetivo de ambas é minimizar os riscos de acidentes.
Amazon	R\$24,90 (capa)	Meias filtrantes	As máscaras são EPIs indispensáveis para executar trabalhos que exigem exposição a riscos potenciais como contato com agentes químicos, vapores, gases, poeiras, fumos e névoas. Além disso, os equipamentos são classificados em diferentes categorias.
Amazon	R\$95,30 (10 un)	Óculos de proteção	Os óculos protegem de diversas formas: contra partículas no ambiente, luminosidade intensa, radiação ultravioleta, respingos de produtos químicos, poeira, materiais sólidos perfurantes, vidros, e outros objetos que podem ocorrer ao manusear ferramentas de impacto.
Amazon	R\$29,34 (capa)	Protetor facial	Um dos destaques do EPI 4 o protetor facial, usado obrigatoriamente para resguardar o rosto em ambientes que oferecem risco. Tais riscos podem ser partículas voláteis como respingos químicos, poeira, mas também calor e luminosidade excessiva, radiação e impactos.
TOTAL: R\$436,39			
Frete: R\$155,90			
Prazo de entrega: 3 dias úteis			

Equipamentos de Proteção Individual (EPI's)			
Fornecedor	Modelo	Equipamento	Utilidade do Equipamento
Mercado Livre	R538,05 (10 un)	Protetor de ouvido	Ele não apenas protege os ouvidos dos danos causados pelo barulho excessivo, mas também garante o conforto necessário para realizar as atividades diárias com segurança e eficiência.
Mercado Livre	R579,14 (capa)	Avental de mesa	Este equipamento tem o objetivo de proteger a superior e inferior do tronco do trabalhador em situações de colapso.
Mercado Livre	R535,25 (3 un)	Capacete de segurança	Destina-se à proteção da cabeça do trabalhador contra impactos causados por quedas de materiais, batidas e, dependendo do modelo, até mesmo contra choques elétricos.
Mercado Livre	R551,86 (capa)	Óculos de segurança	O uso de capacetes de proteção é essencial para os mais diversos tipos de trabalhadores. Afinal, esse é mais um equipamento que complementa as estratégias de SST da empresa, evitando lesões e adoecimento e garantindo a saúde e a integridade física do seu time.
Mercado Livre	R521,74 (capa)	Cinto de segurança	O cinto de segurança protege o eletrícito contra quedas e garante que ele esteja ativo para trabalhar.
Mercado Livre	R513,50 (capa)	Luzes de mão	As luzes de mão, como as luvas de vaqueta, são importantes Equipamentos de Proteção Individual e que precisam ser usados levando em conta a busca pela proteção e pela manutenção da saúde do trabalhador durante as suas atividades. O objetivo de ambas é minimizar os riscos de acidentes.
Mercado Livre	R524,27 (capa)	Meias filtrantes	As máscaras são EPIs indispensáveis para executar trabalhos que exigem exposição a riscos potenciais como contato com agentes químicos, vapores, gases, poeira, fumos e névoas. Além disso, os equipamentos são classificados em diferentes categorias.
Mercado Livre	R296,50 (10 un)	Óculos de proteção	Os óculos protegem de diversas formas: contra partículas no ambiente, luminosidade intensa, radiação ultravioleta, respingos de produtos químicos, poeira, materiais sólidos perfurantes, vidros, e outros objetos que podem ocorrer ao manusear ferramentas de impacto.
Mercado Livre	R528,00 (capa)	Protetor facial	Um dos destaques do EPI 4 o protetor facial, usado obrigatoriamente para resguardar o rosto em ambientes que oferecem risco. Tais riscos podem ser partículas voláteis como respingos químicos, poeira, mas também calor e luminosidade excessiva, radiação e impactos.
Total: R\$524,24			
Frete: Grátis			
Prazo de entrega: 15 dias úteis			

Equipamentos de Proteção Individual (EPI's)			
Fornecedor	Modelo	Equipamento	Utilidade do equipamento
Safety Tech	R51,90 (capa)	Protetor de ouvido	Ele não apenas protege os ouvidos dos danos causados pelo barulho excessivo, mas também garante o conforto necessário para realizar as atividades diárias com segurança e eficiência.
Safety Tech	R579,00 (capa)	Avental de mesa	Este equipamento tem o objetivo de proteger a parte superior e inferior do tronco do trabalhador em situações de colapso.
Safety Tech	R542,78 (capa)	Capacete de segurança	Destina-se à proteção da cabeça do trabalhador contra impactos causados por quedas de materiais, batidas e, dependendo do modelo, até mesmo contra choques elétricos.
Safety Tech	R586,90 (capa)	Óculos de segurança	O uso de capacetes de proteção é essencial para os mais diversos tipos de trabalhadores. Afinal, esse é mais um equipamento que complementa as estratégias de SST da empresa, evitando lesões e adoecimentos e garantindo a saúde e a integridade física do seu time.
Safety Tech	R533,07 (capa)	Cinto de segurança	O cinto de segurança protege o eletrícito contra quedas e garante que ele esteja ativo para trabalhar.
Safety Tech	R535,30 (capa)	Luzes de mão	As luvas de vaqueta, como as luvas de vaqueta, são importantes Equipamentos de Proteção Individual e que precisam ser usados levando em conta a busca pela proteção e pela manutenção da saúde do trabalhador durante as suas atividades. O objetivo de ambas é minimizar os riscos de acidentes.
Safety Tech	R518,50 (capa)	Meias filtrantes	As máscaras são EPIs indispensáveis para executar trabalhos que exigem exposição a riscos potenciais como contato com agentes químicos, vapores, gases, poeiras, fumos e névoas. Além disso, os equipamentos são classificados em diferentes categorias.
Safety Tech	R572,30 (10 un)	Óculos de proteção	Os óculos protegem de diversas formas: contra partículas no ambiente, luminosidade intensa, radiação ultravioleta, respingos de produtos químicos, poeira, materiais sólidos perfurantes, vidros, e outros objetos que podem ocorrer ao manusear ferramentas de impacto.
Safety Tech	R526,14 (capa)	Protetor facial	Um dos destaques do EPI 4 o protetor facial, usado obrigatoriamente para resguardar o rosto em ambientes que oferecem risco. Tais riscos podem ser partículas voláteis como respingos químicos, poeira, mas também calor e luminosidade excessiva, radiação e impactos.
Total: R\$465,18			
Frete: Grátis			
Prazo de entrega: 5 dias úteis			

APÊNDICE C – Investimento da UCristo

Planilha de Investimentos da Empresa		
Serviços/Produtos	Tempo/Quantidade	Valor
Site	Anual	R\$ 260,00
Uniforme	15 unidades	R\$50,00 (cada)
Cartão de visitas	500 unidades	R\$ 50,00
MEI (microempreendedor individual)	Mensal	R\$ 75,60
EPI (equipamentos de proteção individual)	9 tipos de equipamentos	R\$ 591,39