

**CENTRO PAULA SOUZA**

**Etec DE POÁ**

**Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em  
Administração**

**Bianca Barbosa Silva**

**Gabrielle Teixeira Venâncio**

**Isabella Maria Batista**

**Rhaissa Regina da Silva Costa**

**CONSULTORIA DESTINADA À EMPRESA TECMAX  
EMPILHADEIRAS**

Poá-SP  
2023

Bianca Barbosa Silva  
Gabrielle Teixeira Venâncio  
Isabella Maria Batista  
Rhaissa Regina da Silva Costa

CONSULTORIA DESTINADA À EMPRESA TEC MAX EMPILHADERAS

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado ao Curso Técnico em  
Administração da Etec de Poá, orientado  
pelo professor Rafael Ferreira de Souza,  
como requisito parcial para obtenção do  
título de Técnico em Administração.

## **AGRADECIMENTOS**

A conclusão deste trabalho marca o término de uma jornada intensa e desafiadora, e nós não poderíamos deixar de expressar nossa gratidão a todas as pessoas e organizações que realizaram essa conquista possível. Em primeiro lugar, gostaríamos de expressar nossa profunda gratidão à TecMax Empilhadeiras pelo apoio fundamental fornecido ao longo deste processo.

Agradecemos especialmente ao dono da TecMax Empilhadeiras por disponibilizar seu tempo, conhecimento e recursos para orientar nosso trabalho. A oportunidade de realizar uma pesquisa no ambiente corporativo da TecMax Empilhadeiras foi inestimável e proporcionou uma compreensão prática e aprofundada dos desafios e oportunidades enfrentados pelas empresas no setor de empilhadeiras.

Gostaríamos também de expressar nossa gratidão aos funcionários e membros da equipe da TecMax Empilhadeiras, que generosamente compartilharam suas experiências e conhecimentos, enriquecendo assim nosso estudo.

Além disso, queremos agradecer aos nossos professores e orientadores, que nos guiaram ao longo deste processo acadêmico. Sua orientação, paciência e apoio foram fundamentais para minha formação e para a conclusão bem-sucedida deste trabalho. Agradecemos também aos nossos amigos e familiares pelo amor, apoio e compreensão constantes. Suas palavras de encorajamento e incentivo foram a força motriz que nos impulsionaram nos momentos difíceis.

Por fim, expressamos nossa eterna gratidão a todos aqueles que, de alguma forma, se envolveram para a realização deste trabalho. Este é um marco significativo em nossa jornada acadêmica e profissional, e devemos muito do nosso sucesso a cada um de vocês.

## **RESUMO**

A presente monografia tem como finalidade desenvolver e aplicar na prática o serviço de consultoria para a empresa TecMax Empilhadeiras, que tem como atividade lucrativa a venda de máquinas e peças, reparos e aluguéis de empilhadeiras. Desta forma, auxiliamos a empresa no seu processo de desenvolvimento, especificamente na gestão de Recursos Humanos, Estratégica e de Marketing visando uma maior notoriedade no mercado de empilhadeiras, pois a empresa apresentou apuros em seu marketing pouco efetivo, a falta de profissionais especializados na área, o que resultou na falta de um planejamento estratégico. Sendo assim, a consultoria apresentou um portfólio de possíveis ações que caso seja colocado em prática ajudaria no desenvolvimento da empresa e que conseqüentemente traria mudanças benéficas para a TecMax.

## **PALAVRAS CHAVES**

TecMax; Gestão Estratégica; Marketing; Empresa.

## **ABSTRACT**

The purpose of this monograph is to develop and apply in practice the consulting service for the company TECMAX Forklifts, which engages in the profitable activities of selling machines and parts, repairs, and forklift rentals. In this way, we assist the company in its development process, specifically in the areas of Human Resources, Strategic Management, and Marketing, with the aim of gaining greater visibility in the forklift market. This is because the company has faced challenges in its marketing effectiveness, a lack of specialized professionals in the field, leading to the absence of a strategic plan. Therefore, the consultancy has presented a portfolio of potential actions that, if implemented, would contribute to the company's development and, consequently, bring beneficial changes to TECMAX.

## **KEYWORDS**

TecMax; Strategic Management; Marketing; Company.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Otimização de Perfil .....	19
---------------------------------------	----

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO – TEMA E PROBLEMATIZAÇÃO.....	8
2. JUSTIFICATIVA .....	9
3. OBJETIVOS .....	10
4. MATRIZ SWOT .....	11
4.1. FORÇAS .....	11
4.2. FRAQUEZAS .....	11
4.3. OPORTUNIDADES .....	11
4.4. AMEAÇAS.....	12
5. TIPOS DE CONSULTORIA.....	13
6. ESCOPO DA CONSULTORIA .....	14
6.1 OBJETIVOS DA CONSULTORIA.....	14
6.2 NECESSIDADES DA EMPRESA .....	14
6.3 LIMITAÇÕES DE TEMPO E RECURSOS .....	14
6.4 ÁREAS DE ATUAÇÃO DA CONSULTORIA .....	15
6.5 RESTRIÇÕES E EXCLUSÕES.....	15
7. PLANO DE AÇÃO .....	16
7.1 GESTÃO ESTRATÉGICA .....	16
7.2 MARKETING .....	16
7.3 RECURSOS HUMANOS.....	20
8.RESULTADOS ESPERADOS.....	22
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	23
REFERÊNCIAS.....	24

## **1. INTRODUÇÃO – TEMA E PROBLEMATIZAÇÃO**

Este trabalho tem como objetivo realizar uma consultoria para a empresa de empilhadeiras "TecMax", que está presente no mercado há mais de 10 anos, com funcionários de longa data, a qual trabalha com reforma, vendas e aluguel de empilhadeiras e peças. Nela iremos identificar os principais problemas, e através de pesquisas apresentar melhorias para a empresa. Nosso objetivo é atuar em conjunto com o empresário e através dessa parceria planejar estratégias para solucionar ou amenizar os conflitos que impede o crescimento da empresa, para que haja um desenvolvimento tanto interno quanto externo. Contudo será que após essa consultoria solucionaremos os possíveis problemas da empresa.

## **2. JUSTIFICATIVA**

O intuito é realizar uma consultoria para a empresa TecMax, visando fomentar o desenvolvimento profissional tanto do empresário quanto de seus colaboradores, fazendo com que ele tenha um crescimento no mercado e como consequência disso o seu reconhecimento e a movimentação na economia local.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 GERAL**

Nossa consultoria visa alcançar a evolução da TecMax Empilhadeiras no mercado em alguns aspectos, como por exemplo, o crescimento e reconhecimento local da empresa. Através de pesquisas, vamos desenvolver estratégias para sanar ou diminuir consideravelmente as deficiências dessa organização, sobretudo o marketing e a imagem da empresa no mercado.

#### **3.2 ESPECÍFICOS**

1. Melhorar as campanhas de Vendas (participação em feiras, visitas a clientes);
2. Promover mídias sociais, como o Instagram e YouTube, por exemplo;
3. Melhorar o site;
4. Melhorar os treinamentos internos;
5. Melhorar a rentabilidade financeira da empresa desenvolvendo e comercializando um curso de manutenção de empilhadeiras.

## 4. MATRIZ SWOT

### 4.1. FORÇAS

- Confiabilidade dos clientes

Apesar de ser poucos conhecida a TecMax tem a fidelidade de seus clientes.

- Muito tempo no mercado

O empresário é proprietário está a 10 anos nesse ramo.

- Aluguéis de máquina

Diferentes de outras empresas ele faz o aluguel de máquinas e a venda de peças

- Conhecimento

Pelo seu longo tempo nessa área o empresário adquiriu grande conhecimento sobre esse tipo de máquina.

- Eficiência de prazo

A TecMax tem uma ótima eficiência em cumprir prazos

### 4.2. FRAQUEZAS

- Marketing

O Marketing da TecMax é um dos seus principais pontos negativos, já que o seu site é a única imagem que a empresa tem para atrair novos clientes.

- Localização

A TecMax também tem uma localização bem afastada dos grandes centros comerciais. Isso atrelado ao seu marketing faz com que a empresa tenha pouco reconhecimento.

### 4.3. OPORTUNIDADES

- O mercado tem necessitado cada vez mais do uso de empilhadeiras para carga e descarga.

As lojas em geral estão optando em organizar seu estoque verticalmente, o que é um ponto benéfico para a TecMax já que é através da empilhadeira que a carga vai ser colocada ou retirada do estoque.

- Retomada do crescimento econômico.

Com o fim da pandemia o comércio está voltando a crescer, com a inauguração de lojas, o aumento na fabricação de produtos etc.

E com isso a lucratividade da TecMax também entra em valorização.

#### 4.4. AMEAÇAS

- Crise diplomática

Conflito entre exportadores de peças grande parte das peças de máquinas e outros utensílios são importadas de outros países, o principal dele a China. Portanto, se a China ou algum de seus aliados se envolverem em algum conflito diplomático ou em guerras por exemplo, há uma grande possibilidade que as exportações de peças vinda desses países fique cada vez escassas e que seu valor também aumente.

- Flutuação do valor

As peças importadas são compradas em dólar, por isso se houver uma grande flutuação do preço dessa moeda principalmente a alta do dólar as peças irão ficar mais caras dificultando assim o processo de compra.

É preciso que se tenha um estudo específico nessa área, pois é necessário saber quais as peças são mais importantes, qual o momento certo para efetuar a compra. E ao mesmo tempo que se estuda o movimento do dólar é preciso observar e mapear o movimento da própria empresa.

## **5. TIPOS DE CONSULTORIA**

### **5.1 GESTÃO DE MARKETING**

Para alcançar futuramente o seu objetivo, um dos pilares que a TecMax precisa desenvolver é o marketing. Por isso a consultoria de marketing é fundamental, desenvolver a imagem da empresa, atrair e conquistar novos clientes, trazer visibilidade para empresa através principalmente do marketing digital que é o principal investimento das empresas em geral, pois chega para todo mundo em qualquer lugar instantaneamente. Criar redes sociais, canal no YouTube, participar de eventos e feiras do ramo. São passos simples que irão trazer um impacto positivo na TecMax.

### **5.2 GESTÃO ESTRATÉGICO**

Para que a TecMax consiga alcançar seu objetivo de conquistar mais visibilidade no país, ela precisa traçar metas e planos a longo prazo, para que a través de um processo bem executado ela consiga expandir para todos os estados do Brasil.

### **5.3 GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

Um dos problemas da Tecmax é a falta de mão de obra qualificada, e com realizações do seu planejamento estratégico que tem como objetivo expandir a empresa para o país, é preciso que a empresa tenha um maior treinamento para melhor desenvolvimento de seus colaboradores em todos os níveis. A melhoria seria feita através da contratação de pessoas qualificadas, terceirização ou até a disponibilidade de cursos preparatórios.

## **6. ESCOPO DA CONSULTORIA**

### **6.1 OBJETIVOS DA CONSULTORIA**

Com a consultoria temos o objetivo de trazer soluções baseadas em estudos e pesquisas para sanar as dificuldades da empresa em crescer e popularizar sua marca no mercado.

Com base nas entrevistas com o empresário, ficou claro que os principais problemas que impede a empresa de expandir são: a falta de investimentos no marketing da empresa, já que o site da empresa é o único meio de acesso da TecMax. A ausência de profissionais capacitados que realmente atuam nessa área de empilhadeiras e a dificuldades de promover ou oferecer cursos técnicos profissionalizantes.

### **6.2 NECESSIDADES DA EMPRESA**

O marketing e os funcionários especializados são as necessidades mais urgentes no momento.

O aumento no estoque vertical é algo positivo para a TecMax. Entretanto, a TecMax é pouco conhecida no mercado é o fator principal disso é a falta de investimentos no marketing tendo em vista que a empresa não possui meios de comunicação, nem redes sociais e não se utiliza de outros recursos de promover sua empresa, isso atrelado a sua localização pouco conhecida resulta na baixa procura e lucratividade da TecMax.

Os funcionários é outra problemática, já que o empresário tem dificuldades de contratar pessoas especializadas na área de atuação e de promover a capacitação dessas pessoas.

### **6.3 LIMITAÇÕES DE TEMPO E RECURSOS**

O empresário poderia se qualificar para ministrar cursos com preços mais acessíveis, já que há uma dificuldade em empregar mão de obra qualificada. Oferecer certificação para os treinamentos internos que ele faz é outro ponto que pode ser melhorado, outra alternativa acessível para não sobrecarregar a diretoria da empresa é fazer parcerias de estágios temporários com a possibilidade de efetivação com escolas técnicas profissionalizantes.

Investir em uma equipe de marketing para fazer a divulgação correta da empresa, principalmente na iniciação da empresa no mundo digital e no melhoramento do site. O tempo necessário para implementar essas soluções na empresa é obter resultado é de em média 6 meses a 1 ano.

#### 6.4 ÁREAS DE ATUAÇÃO DA CONSULTORIA

Parte da consultoria será destinada ao marketing empresarial que se mostra bem debilitado, e é um dos principais fatores da baixa demanda da empresa e da insatisfação do proprietário.

A outra parte focará na área dos recursos humanos e na parte estratégica com as novas contratações de funcionários ou a profissionalização dos colaboradores já presente no quadro de funcionários da empresa com isso o planejamento estratégico o mapeamento dos processos será fundamental para alcançar com êxito o objetivo final.

#### 6.5 RESTRIÇÕES E EXCLUSÕES

O proprietário da Tec Max Empilhadeiras tem funcionário de longa data. Futuramente se for preciso contratar profissionais especializados na área, é de vontade dele que nenhum de seus antigos funcionários sejam demitidos.

Outra escolha do gestor também é que no presente momento ele não tem a vontade de expandir seu negócio para uma segunda empresa, apenas se concentrar naquela já existente.

## 7. PLANO DE AÇÃO

### 7.1 GESTÃO ESTRATÉGICA

De acordo com a teoria de Henry Mintzberg (1987) os 5 Ps é uma abordagem usada para traçar metas e objetivos para o futuro de uma organização. Inicialmente o plano irá detalhar o propósito da empresa e a partir disso é possível identificar os custos, despesas e profissionais necessários.

O pretexto é a forma que a TecMax irá lidar com a concorrência no mercado, sendo o marketing o pilar fundamental.

Após um plano bem definido, forma-se um padrão de resultados, o que traz confiança para a empresa tornando-a forte no mercado e se destacando entre as empresas do mesmo ramo.

Após todo esse processo a empresa alcança uma determinada posição, é indispensável que continue aplicando recurso e atuando nessa área para que a Tecmax não perca essa posição, sempre visando manter ou aperfeiçoar seu ranking.

E por último a perspectiva, os valores dos colaboradores de uma empresa influencia muito seu papel no mercado, o modo de como a empresa irá se comportar na sociedade reflete muito em seus números, a diversidade no quadro de funcionários, as preocupações com os problemas sociais e ambientais da atualidade, a Tecmax já trabalha com empilhadeiras elétricas, mas é preciso que o público saiba desse comprometimento. De acordo com o G1 87% dos brasileiros preferem empresas com práticas sustentáveis (2021). Essa e outras tendências são práticas que vieram para ficar e que dentro da gestão estratégica não pode ser deixada de lado.

### 7.2 MARKETING

De acordo com Philip Kotler o marketing moderno também conhecido por marketing 4.0, combina a interação online e off-line entre empresas e clientes, baseado nisso é de suma importância que a TECMAX tenha essa ligação com o seu público. É indispensável o uso dessa tecnologia no meio empresarial, pois o marketing desempenha um papel fundamental no crescimento da empresa, ajudando-a atrair e conquistar clientes, fortalecer sua imagem, diferenciar-se da concorrência, estabelecer relacionamentos duradouros, expandir para novos mercados, aumentar

sua visibilidade e melhorar sua eficiência.

Investir em uma identidade visual forte e que se destaque das demais, promover anúncios e propagandas nas redes sociais, realizar parcerias com outras empresas.

Como diz a Lei de Metcalfe que é uma das mais poderosas da atualidade, o valor de um sistema de comunicação cresce na razão do quadrado do número de usuários do sistema, sendo assim quanto mais componentes ativos tem uma rede, maior o seu poder.

Então, após a avaliação do logotipo da empresa, podemos destacar que ela está adequada ao segmento de mercado e está bem elaborada.

### **MARKETING DIGITAL**

- Agora, para a melhoria do marketing na TecMax seria necessário:

Investir mais atenção ao Instagram pois de acordo com pesquisas essa é a rede mais usada para divulgação atualmente, então é importante ter uma conta no Instagram estruturada. Primeiramente como já existe uma conta criada pelo proprietário da TecMax é considerável deixar a conta pública para assim ela ser acessada facilmente por todo o público interessado, organizar sua Biografia, e colocar as informações necessárias como a missão da empresa o tipo de serviço prestado que é manutenção e locação de empilhadeiras, adicionar o endereço e número para contato, é de suma importância deixar o link do seu site para mais informações.

### **Exemplos de Biografias:**

- Modelo 1: Venda, Locação e Consultoria

Soluções Completas em Empilhadeiras

Venda | Locação | Consultoria

Contate-nos para a melhor opção para você!

WhatsApp/ Link Site.

- Modelo 2: Soluções Integradas de Logística

Manutenção | Venda | Locação de Empilhadeiras

Otimizando suas operações de armazenagem

Contato via WhatsApp: (11) 9 9999-9999 / Link Site.

Também deve criar um planejamento semanal de criação de conteúdos e postagens, como por exemplo vídeos explicativos sobre o funcionamento da empilhadeira, fotos e vídeos que mostre mais sobre a empresa, diariamente, postar storys interagindo com o público, falando mais detalhadamente sobre os serviços prestados e é bastante interessante também organizar os destaques, mostrando as empilhadeiras, mostrando a equipe de colaboradores, curiosidades da operação do veículo entre outros tópicos.

### **Alguns exemplos de destaques do Instagram:**

- **Manutenção de Empilhadeiras:** Destaque os serviços de manutenção que você oferece, incluindo imagens ou vídeos antes e depois de manutenções bem-sucedidas.
- **Venda e Locação:** Mostre os modelos de empilhadeiras disponíveis para venda e locação, destacando suas características e benefícios.
- **Dicas de Logística:** Compartilhe dicas e insights sobre otimização de logística e movimentação de cargas, com pequenos vídeos explicativos ou imagens.
- **Clientes satisfeitos:** Destaque depoimentos de clientes satisfeitos, seja por escrito ou em vídeo, mostrando como suas soluções impactaram positivamente seus negócios.
- **Casos de Sucesso:** Apresente estudos de caso reais de empresas que melhoraram suas operações com suas soluções de empilhadeiras e logística.
- **BTS (Behind the Scenes):** Mostre os bastidores do seu negócio, desde o processo de manutenção até o showroom de empilhadeiras disponíveis.
- **Eventos e Feiras:** Se você participa de eventos do setor ou feiras, compartilhe imagens e informações sobre essas oportunidades.
- **FAQ (Perguntas Frequentes):** Responda às perguntas frequentes que seus clientes costumam fazer sobre manutenção, venda e locação de empilhadeiras.

E, contudo, fizemos um exemplo em imagem de como ficaria o perfil:

Figura 1 – Otimização de Perfil



**Numero de contas seguidas:** menor que numero de seguidores, para dar ênfase na conta pessoal e gerar autoridade.

**Linha de nome:** Destacando a empresa, o ramo, e a cidade de origem, para melhorar posicionamento de busca.

**Texto da biografia com foco em soluções de logística:** Sendo de extrema importância dar ênfase nas principais atividades da empresa,

**Postagens em estilo xadrez:** Podendo mesclar entre foto das empilhadeiras e conteúdo educativo, para aumentar nível de consciência dos seguidores.

Além do Instagram, também seria considerável criar um canal no YouTube e no TikTok é outra estratégia que pode facilmente ser aplicada.

Os vídeos costumam prender a atenção das pessoas e hoje a maioria das redes sociais trabalha com o sistema de visualização, ou seja, quanto mais conteúdo produzido adquire-se mais seguidores e a plataforma começa a recompensar em dinheiro.

Fazer vídeos curtos para o TikTok como vídeos de alerta, reações a outros vídeos de pessoas fazendo o uso indevido de empilhadeiras, é até mesmo vídeos de entretenimento com o intuito cômico e as "trends" do momento que de alguma forma estará envolvida com os funcionários e o trabalho na TecMax.

Enquanto o YouTube que é uma plataforma para vídeo com mais duração, é possível criar conteúdo mais profissional e técnico como vídeos explicativo de cuidados com a máquina, tutoriais e até mesmo vídeos aulas de curso online.

Dessa forma, mesmo sem atrair diretamente possíveis clientes torna a marca popular no mercado pois alcança todo tipo de pessoa em pouco tempo.

Por fim, além de usar essas redes sociais outro método de marketing é estar disposto a participar de eventos da comunidade como feiras técnicas e de empreendedorismo fazer parcerias com a prefeituras da região para patrocinar eventos e fazer contratados temporários de prestação de serviços, buscar também contratados com

empresas privadas como por exemplo empresas que realizam grandes shows por São Paulo já que é preciso de empilhadeiras e de equipamentos para montar e desmontar grandes estruturas, empresas com armazém de estoque, dentre outros serviços que podem ser prestados por terceirização.

### 7.3 RECURSOS HUMANOS

Na pesquisa realizada por Harvard Business Review percebe-se a importância do RH (Recursos Humanos), no desenvolvimento de uma cultura empresarial. Mostra que empresas onde os colaboradores podem contar com o apoio do RH, têm maior desempenho e satisfação dos mesmos, assim então diminuindo rotatividade e melhorando resultados financeiros.

Além de que através da pesquisa da Society for Human Resource Management (SHRM), pode-se afirmar que empresas com um RH forte têm maior probabilidade de alcançar altos níveis de desempenho e sucesso organizacional, revela também que o RH desempenha um papel crucial na atração, descoberta e desenvolvimento de talentos.

Portanto, concluímos que essas pesquisas comprovam a eficácia do RH na empresa, demonstrando como suas estratégias podem impactar positivamente falando no desempenho organizacional, trazendo os colaboradores para perto, cativando-os e ganhando cada vez mais a sua confiança, e melhorando na execução de seu trabalho.

Para suprir essa necessidade é preciso que a TEC MAX invista capital na profissionalização de seus colaboradores através de parceria com escolas profissionalizantes ou invista em uma equipe de funcionários terceirizados especializada no manuseio e conserto de empilhadeiras.

Para melhor compreensão do proprietário vamos especificar algumas áreas que podem ser modificadas, para a melhoria da gestão de Recursos Humanos.

De acordo com as pesquisas é de suma importância ter uma ótima relação com os colaboradores. Como dito pelo proprietário da TecMax, não há problemas relacionados ao quadro de funcionários.

O organograma é uma ferramenta visual utilizada para representar a estrutura hierárquica de uma organização ou empresa. Ele permite que as relações de subordinação, autoridade e comunicação sejam claramente definidas, facilitando a

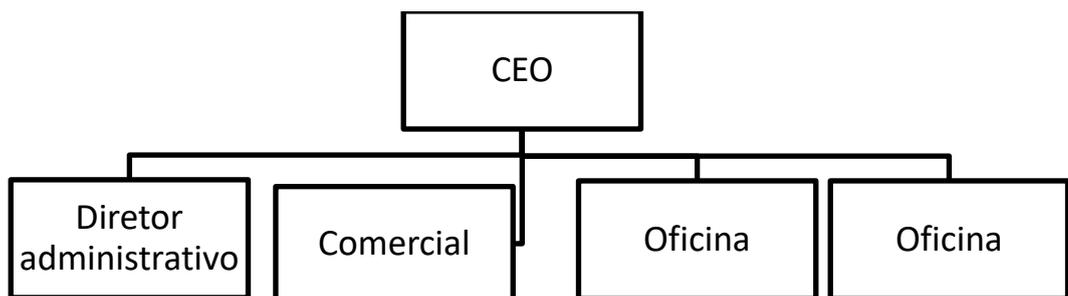
tomada de decisões e o entendimento do funcionamento interno da empresa.

- Alguns passos para a criação de um organograma:

Coletar informações, para criar um organograma eficiente é necessário obter algumas informações sobre a estrutura da organização, como a divisão dos cargos, os métodos utilizados para o desenvolvimento do trabalho de cada área, e como estão sendo feitos atualmente. A coleta dessas informações facilita a montagem do organograma. Existem várias ferramentas disponíveis para ajudar no processo da montagem, como softwares de diagrama ou o Microsoft Word, é importante que o organograma seja legível e com palavras de fácil compreensão e que as informações estejam de forma clara e organizada. Segue abaixo um modelo de organograma:

Ele ajuda e facilita até mesmo possíveis novos colaboradores, na hora de realizar uma manutenção por exemplo, pode se montar um organograma com o passo a passo de cada processo a ser feito.

- A seguir um modelo de organograma com os colaboradores presentes na TecMax:



## **8.RESULTADOS ESPERADOS**

### **8.1 Gestão Estratégica**

Após a realização das estratégias de marketing e recursos humanos espera-se que a TecMax conquiste uma identidade marcante e forte perante o mercado e seus concorrentes, e também mantenha essa força dentro da empresa com um quadro de funcionários bem definido e organizado.

### **8.2 Recursos humanos**

Após todos os estudos realizados e baseados na importância do RH (Recursos Humanos) no âmbito empresarial. Propõem-se apenas a adição do uso de um organograma para melhor organização de cargos e setores. Com isso, o resultado esperado é uma organização otimizada para a extinção de desvio de função, uma otimização de tempo e o aumento da produtividade. Essa pequena ação pode trazer esses benefícios para a empresa.

### **8.3 Marketing**

Com base em várias pesquisas, é inegável que o Marketing desempenha um papel fundamental para o sucesso da TecMax. Pois para a empresa atingir seu objetivo de expansão para outros estados do país, é crucial estabelecer uma comunicação eficaz com seus clientes. Além disso, o Marketing Digital desempenha um papel essencial nesse processo, uma vez que cuida da presença da empresa nas redes sociais, que atualmente é o principal meio de descoberta de novos produtos e serviços, mesmo à distância.

## **9. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A TecMax Empilhadeiras apesar de não ter problemas graves, possui dois pontos importantes que impedem seu crescimento no mercado, como a falta de profissionais especializados e um marketing de baixa eficácia.

Com as propostas apresentadas no decorrer da consultoria, recomendamos que esta empresa priorize um investimento para a questão de capacitação profissional tanto de seus funcionários, quanto de possíveis candidatos, pois dessa forma, conseguirá atender melhor suas próprias expectativas. Além disso, é importante investir também em uma abordagem de marketing eficaz, como promoção do Instagram Empresarial e a gravação de vídeos mostrando o funcionamento das empilhadeiras.

## REFERÊNCIAS

ALONÇO, Guilherme. Série Planejamento Estratégico: Matriz Ansoff. Templum, 2023. Disponível em: <https://certificacaoiso.com.br/serie-planejamento-estrategico-matriz-de-ansoff/>. Acesso em: 28/05/2023

EMPILHADEIRAS, Tecmax. **TECMAX Empilhadeiras**. 2017. 0 f. Monografia (Especialização) - Curso de Técnico em Administração, Etec de Poá, Poá, 2023. Cap. 0. Disponível em: [http://www.tecmaxempilhadeiras.com.br/?gclid=EAlaIQobChMIYShiryRggMV9S3UAR3rmgQrEAAYASAAEgls7\\_D\\_BwE](http://www.tecmaxempilhadeiras.com.br/?gclid=EAlaIQobChMIYShiryRggMV9S3UAR3rmgQrEAAYASAAEgls7_D_BwE). Acesso em: 16 mar. 2023

MEISTER, Jeanne e BROWN , Roberto. 21 Empregos de RH do Futuro. Harvard Business Review, 2023. Disponível em: <https://hbr.org/2020/08/21-hr-jobs-of-the-future>. Acesso em: 30/05/2023

PAULA, Louzada. Os 5 Ps da Estratégia de Mintzberg: Compreenda agora mesmo. FM2S, 2023. Disponível em: <https://www.fm2s.com.br/blog/os-5-ps-da-estrategia-de-mintzberg/amp>. Acesso em: 27/05/2023

PARAIZO, Luaira. Harvard Business Review e o futuro do RH. LUIAIRA, 2022. Disponível em: <https://luaira.com.br/p/harvard-business-review-e-o-futuro-do-rh/>. Acesso em: 29/05/2023

TCC: Cliente Interno: Fatores motivacionais que levam a empresa ao sucesso; realizado pelas alunas: Gabriela Soares Silvestre dos Santos, Jaqueline de Jesus Guerra, Meibel Alesandra Rente e Melissa Emily de Barros Oliveira, em 2018.

<https://www.instagram.com/tecmaxempilhadeiras/https>