

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

Etec de Poá

NOVOTEC ADMINISTRAÇÃO

Euarda Luiza da Silva

Julia Marli da Silva Carvalho

Kimberly Cardoso da Silva

Mara Isabely Agüero Nunez

Ryan Caetano dos Santos Silva

CONSULTORIA DA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS

TATU BEBIDAS

São Paulo – SP

2023

Eduarda Luiza da Silva
Julia Marli da silva Carvalho
Kimberly Cardoso da Silva
Mara Isabely Agüero Nunez
Ryan Caetano dos Santos Silva

CONSULTORIA DA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS
TATU BEBIDAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado na Etec De Poá
Curso Técnico de Administração de Empresas.

Orientador (a):
Rafael F. Souza

São Paulo – SP
2023

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse trabalho ao proprietário da adega Tatu Bebidas, senhor Wanderley de Carvalho Rodrigues uma vez que ele nos incentivou a todo momento no nosso projeto. Pelo seu tempo valioso onde compartilhamos nossas dúvidas com ele e sua motivação essencial para a conclusão da monografia.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar a mais profunda gratidão a todos os participantes que desempenharam um papel fundamental neste TCC. A dedicação, contributo e empenho foram vitais para a conclusão deste projeto. Obrigado por compartilhar seu tempo, conhecimento e experiência para tornar este trabalho possível.

Gostaríamos de agradecer ao nosso professor **Rafael F. Souza**, por ter sido nosso orientador durante este projeto, com dedicação e paciência conosco, enriquecendo todo esse processo com aprendizado e aprofundamento.

Por fim, agradeço também ao periquito australiano chamado Kikito, que acompanhou muitas horas de formatação ao meu lado e me deu energia diversas vezes.

“Há três tipos de empresas: Empresas que tentam levar os seus clientes onde eles não querem ir; empresas que ouvem os seus clientes e depois respondem às suas necessidades; e empresas que levam os seus clientes aonde eles ainda não sabem que querem ir.” (Gary Hamel)

RESUMO

Este artigo apresenta objetivos gerais e específicos para melhoria da gestão de uma distribuidora de bebidas, bem como metodologia de pesquisa, análise SWOT, tipos de consultoria e recomendações em quatro áreas: marketing, gestão empresarial, financeira e recursos humanos. Os objetivos gerais incluem identificar problemas na distribuidora de bebidas e melhorar a qualidade de vida de funcionários e clientes. Os objetivos específicos incluem controle de estoque, expansão das políticas de vendas e marketing, desempenho dos funcionários e identificação de públicos-alvo. O método de pesquisa combina pesquisa teórica com pesquisa empírica. A análise SWOT identificou pontos fortes (diferenciação de pacotes de compra, vendas online, localização, preços no atacado, variedade de bebidas) e pontos fracos (comportamento dos funcionários, confusão de estoques, falta de marketing, controle insuficiente de vendas). As oportunidades destacadas incluem ganhar a confiança do cliente e aumentar o consumo de bebidas. As ameaças são o aumento de concorrentes e a possibilidade de aumento nas taxas de entrega de aplicativos. A modalidade de consultoria proposta abrange gestão de marketing, comercial e financeira, com foco na melhoria da identidade visual, gestão de software, controles financeiros e estratégias de preços. No geral, este artigo tem como objetivo melhorar a gestão da distribuidora de bebidas, abordando tudo, desde a identidade visual até a gestão financeira e estratégias de marketing.

Palavras-chave: Adega, distribuidora, consultoria, gestão, bebida, marketing.

ABSTRACT

This article presents general and specific objectives for improving winery management, as well as research methodology, SWOT analysis, types of consultancy and recommendations in three areas: marketing, businessfinancial management and human resources. The general objectives include identifying problems in drink distributor and improving the quality of life for employees and customers. Specific objectives include stock control, expanding sales and marketing policies, employee performance and identifying target audiences. The research method combines theoretical research with empirical research. The SWOT analysis identified strengths (purchase package differentiation, online sales, location, wholesale prices, variety of drinks) and weaknesses (employee behavior, stock confusion, lack of marketing, insufficient sales control). The opportunities highlighted include gaining customer trust and increasing drinks consumption. Threats are the increase in competitors and the possibility of an increase in application delivery fees. The proposed consultancy modality covers marketing, commercial and financial management, with a focus on improving visual identity, software management, financial controls and pricing strategies. Overall, this article aims to improve the management of the winery, covering everything from visual identity to financial management and marketing strategies.

Keywords: Winery, distributor, consulting, management, beverage, marketing.

LISTA DE ILUSTRAÇÃO

Figura 1: Logo da empresa de consultoria	2
Figura 2: Logo da empresa Tatu Bebidas	17
Figura 3: Sacolas personalizadas da Tatu Bebidas	19
Figura 4: Caixa para combos da Tatu Bebidas.....	20
Figura 5: Copo personalizado	21
Figura 6: Instagram.....	23
Figura 7: TikTok	24
Figura 8: WhatsApp	25
Figura 9: Fachada da empresa	26
Figura 10 Fachada com exposição de produtos	27
Figura 11: Fachada da adega proposta	34
Figura 12: Adega proposta aberta.....	35

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
2. APRESENTAÇÃO	2
3. JUSTIFICATIVA	3
4. OBJETIVOS	4
4.1 GERAIS	4
4.2 ESPECÍFICOS	4
4.2.1 <i>Procurando melhores métodos de controle de estoque:</i>	4
4.2.2 <i>Política Administrativa de Vendas Expandida:</i>	4
4.2.3 <i>Explorar e alavancar a parte de marketing da empresa:</i>	5
4.2.4 <i>Ter melhor desempenho e produtividade dos funcionários:</i>	5
4.2.5 <i>Identificar nosso público-alvo com mais clareza:</i>	5
5. METODOLOGIA DE PESQUISA	6
6. ANÁLISE SWOT	7
6.1 FORÇAS	7
6.1.1 <i>Grandes diferenças em relações a pacotes de compras</i>	7
6.1.2 <i>Vendas on-line, cardápio digital e entrega em domicílio</i>	7
6.1.3 <i>Localização com médio fluxo de pessoas.</i>	7
6.1.4 <i>Valores em atacado mais acessíveis</i>	7
6.1.5 <i>Variedade de bebidas.</i>	8
6.2 FRAQUEZAS	9
6.2.1 <i>Má conduta de funcionários.</i>	9
6.2.2 <i>Desorganização de estoque.</i>	9
6.2.3 <i>Marketing</i>	9
6.2.4 <i>Controle de vendas.</i>	9
6.3 OPORTUNIDADES	10
6.3.1 <i>Confiança</i>	10
6.3.2 <i>Consumo de bebidas alcoólicas</i>	10
6.4 AMEAÇAS	11
6.4.1 <i>Alto crescimento do seguimento de adegas e distribuidoras no Estado de São Paulo.</i>	11
6.4.2 <i>Taxação de aplicativos</i>	11
7. TIPO DE CONSULTORIA	12
7.1 <i>Marketing</i>	12
7.2 <i>Gestão empresarial</i>	12
7.3 <i>Financeira</i>	12
7.4 <i>Gestão de recursos humanos</i>	12
8. ESCOPO	14
8.1 <i>Marketing</i>	14
8.2 <i>Áreas e gestões específicas</i>	14
8.3 <i>Financeiro</i>	15
8.4 <i>Recursos Humanos</i>	15
9. APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS	16

9.1 MARKETING	16
9.1.1 <i>Identidade visual da adega Tatu Bebidas</i>	17
9.1.2 <i>Sacolas personalizadas</i>	19
9.1.3 <i>Caixas para combos</i>	20
9.1.4 <i>Copo personalizado</i>	21
9.1.5 <i>Redes sociais e mídias</i>	22
9.1.6 <i>Simulação dos perfis midiáticos</i>	23
9.1.7 <i>Layout da faixa da adega</i>	26
9.1.8 <i>Proposta</i>	28
9.2 ÁREAS E GESTÕES ESPECÍFICAS	29
9.2.1 <i>Gestão de software</i>	30
9.2.1 <i>Gestão de Clientes</i>	30
9.2.2 <i>Automação de Marketing</i>	30
9.2.3 <i>Controle de Estoque</i>	30
9.2.4 <i>Análise de Dados</i>	30
9.2.5 <i>Proposta</i>	32
9.3 FINANCEIRO	33
9.3.1 <i>Investimento estratégico</i>	34
9.3.2 <i>Propostas da consultoria de financeiro</i>	36
9.3.3 <i>Primeira proposta</i>	36
9.3.4 <i>Segunda proposta</i>	36
9.4 GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	38
9.4.1 <i>Análise de recursos humanos</i>	39
9.4.2 <i>Proposta</i>	40
10. RESULTADOS ESPERADOS	41
10.1 MARKETING	41
10.2 GESTÃO E ÁREAS ESPECÍFICAS	42
10.3 GESTÃO DE FINANCEIRO	42
10.4 GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	42
11. CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
12. REFERÊNCIAS	46

1. INTRODUÇÃO

Adega Tatu Bebidas.

Há quase 10 anos a microempresa *Tatu Bebidas* foi fundada, com a finalidade de suprir necessidades de clientes locais com vendas de produtos líquidos de necessidade básica, como refrigerantes, bebidas, água e etc. Com passar do tempo, a empresa começou a visar a necessidade de atender um público maior, inserindo vendas no aplicativo *zé delivery*, a quase dois anos, o que acarretou uma procura maior pelo sistema de vendas unitárias.

Como poderemos ajudar a *Tatu Bebidas* a solucionar pontos negativos? Atualmente o maior desafio da empresa é em questão de comunicação e marketing. Consolidar clientes não é uma tarefa fácil, pois por ser um negócio de vendas locais o ciclo de consumidores não é tão diversificado. O maior objetivo será melhorar a publicidade e ir atrás de uma demanda de clientes que antes não estava incluída no público-alvo da empresa.

Esse trabalho terá como finalidade alavancar as vendas do *Tatu Bebidas* e desenvolver melhor os setores negligenciados pela administração do sócio, visando sempre o lucro e a boa imagem do negócio. O propósito será analisar absolutamente todos os setores e fatores relevantes em respeito aos clientes, e fazer o necessário para apontar e resolver o maior número de falhas.

A indústria de distribuição de bebidas é um setor importante da economia, desempenhando um papel fundamental na cadeia de abastecimento e atendendo à demanda do consumidor. Neste contexto, a eficiência operacional e estratégica dos distribuidores de bebidas é fundamental para o sucesso do negócio e a satisfação do cliente.

Diante dessa situação, a consultoria torna-se uma ferramenta valiosa para melhorar e otimizar as operações de distribuição de bebidas. Consultoria é um processo interativo projetado para fornecer análises, conselhos e soluções personalizadas para apoiar as organizações a atingirem seus objetivos de forma mais eficaz e eficiente.

Este trabalho de conclusão de curso explora a relevância e o impacto da consultoria nas distribuidoras de bebidas. Analisaremos os desafios específicos que estas empresas enfrentam e como a consultoria pode ajudar a superar essas barreiras e melhorar a competitividade e a excelência operacional.

Serão abordados os principais aspectos que norteiam a consultoria em distribuidoras de bebidas, como a análise do ambiente de negócios, a gestão de estoques, a logística, a estratégia de distribuição, a gestão de relacionamento com clientes, entre outros fatores cruciais para o sucesso do empreendimento.

2. APRESENTAÇÃO

Figura 1: Logo da empresa de consultoria



Fonte: própria

Somos a SM, uma empresa de consultoria que atua há 10 anos no mercado empresarial, com foco em pequenos negócios até grandes empresas, e estamos prontos para proporcionar melhorias e mudanças em qualquer tipo de área de negócio. Nossa empresa opera de forma tão eficaz que produz resultados inesperados para os sócios da empresa, que não poderiam nem sequer imaginar quais aspectos da empresa precisam mudar.

Nosso logotipo foi criado com base no nosso lema “Só um momento”, visto que precisamos de apenas um momento para identificar problemas, buscar soluções e recomendar melhorias para o negócio.

A empresa se iniciou com apenas uma sócia, Julia Marli, que está conosco até hoje. Ao longo dos anos, encontramos outros aliados na área de consultoria, sendo eles, Eduarda Luiza, Ryan Caetano, Mara Isabely e Kimberly Cardoso. Juntos formamos a empresa SM.

3. JUSTIFICATIVA

Hoje, os proprietários de pequenas empresas enfrentam desafios significativos ao tentar identificar e resolver problemas dentro das suas organizações. Reconhecendo esta realidade, nosso objetivo central é prestar serviços de consultoria com base na reconstrução dos pilares fundamentais de cada empresa. A nossa abordagem é profundamente personalizada, adaptada de forma única às exigências e necessidades específicas de cada cliente.

No centro do nosso trabalho está uma reestruturação de elementos empresariais fundamentais para nos concentrarmos naqueles que acreditamos serem críticos para o sucesso a longo prazo. Acreditamos firmemente que melhorando esses aspectos podemos ajudar nossos clientes a alcançar resultados significativos na gestão de seus negócios. Isso pode se traduzir em aumento de vendas, expansão sustentável e crescimento significativo para a empresa como um todo.

A nossa abordagem é rigorosa e sofisticada, garantindo a identificação precisa dos problemas, a implementação de mudanças eficazes e a medição do progresso de forma consistente. Vemos nossas parcerias como compromissos de longo prazo para o sucesso de nossos clientes. Não estamos apenas interessados em soluções rápidas, mas também em construir colaborações duradouras que promovam o crescimento sustentável.

Em suma, trabalhamos para enfrentar os desafios e ajudar o seu negócio a prosperar. Nossa missão é clara: prestar serviços de consultoria que ajudem a distribuidora de bebidas a alcançar um crescimento significativo.

4. OBJETIVOS

Dentro dos objetivos a serem estabelecidos na empresa, separamos os de acordo com o seu âmbito de aplicação, sendo eles os gerais, contendo objetivos que a empresa pode alcançar tendo em conta a atividade com um todo, e os específicos, aplicável a indivíduos ou partes específicas da companhia. Sendo assim com base nas análises do estabelecimento, organizamos cada objetivo de acordo com o seu devido lugar.

4.1 Gerais

Para promover uma gestão mais eficaz, apostamos numa análise abrangente da adegas, não só abordando questões relacionadas com vendas e públicos-alvo, mas também tendo em conta fatores como logísticas, estoques e atendimento ao cliente. Nosso objetivo não é apenas atender todas as necessidades de gestão da empresa, mas também estabelecer práticas sustentáveis que contribuam para as comunidades locais. Desta forma, não só melhoramos a qualidade de vida dos nossos valiosos colaboradores, mas também proporcionamos uma experiência excepcional aos nossos clientes, fortalecendo assim a nossa posição no mercado.

4.2 Específicos

4.2.1 Procurando melhores métodos de controle de estoque:

- Implementar um sistema informatizado de gerenciamento de estoque para monitoramento em tempo real.
- Estabelecer parcerias com fornecedores confiáveis para garantir o fornecimento estável de produtos.
- Realizar auditorias regulares para identificar itens de estoque obsoletos e otimizar o espaço de armazenamento.

4.2.2 Política Administrativa de Vendas Expandida:

- Desenvolver uma política de devolução e troca mais flexível para melhorar a satisfação do cliente.
- Explorar a possibilidade de oferecer programas de fidelização ou descontos exclusivos a clientes frequentes.
- Implementar um sistema de feedback do cliente para avaliar continuamente o desempenho do atendimento ao cliente.

4.2.3 Explorar e alavancar a parte de marketing da empresa:

- investimento em estratégias de marketing digital, como publicidade em mídias sociais e e-mail marketing.
- Realizar pesquisas de mercado para identificar novas oportunidades e tendências na indústria do vinho.
- Estabelecer parcerias com influenciadores ou sommiers locais para promover os nossos produtos.

4.2.4 Ter melhor desempenho e produtividade dos funcionários:

- Fornecer treinamento contínuo para melhorar as habilidades da equipe.
- Implementar um sistema de reconhecimento e recompensa para motivar os funcionários.
- Estabeleça metas de desempenho claras e monitore o progresso regularmente.

4.2.5 Identificar nosso público-alvo com mais clareza:

- Realizar pesquisas de mercado detalhadas para entender as preferências e o comportamento do cliente.
- Segmentar seu público-alvo com base em dados demográficos, psicográficos e comportamentais.
- Personalizar a comunicação e o marketing para atender às necessidades específicas de cada segmento de público

5. METODOLOGIA DE PESQUISA

O embasamento inicial desta pesquisa se consolidou através de uma análise teórica aprofundada, centrada na identificação dos pontos fortes e fracos da organização. Para alcançar uma compreensão abrangente, foram realizadas diversas entrevistas conduzidas pelos membros do grupo junto ao sócio da empresa em análise.

No contexto da atual estrutura da empresa, nossa abordagem metodológica adota uma combinação equilibrada de pesquisa empírica e empirismo, visando uma investigação completa e robusta. Para garantir a precisão dos resultados, não nos limitamos apenas à análise digital; exploramos também a riqueza da experiência de outros empresários e, de maneira significativa, a perspectiva do atual proprietário da empresa.

Além da coleta de dados por meios eletrônicos, as entrevistas presenciais e análises proporcionam uma visão mais contextualizada e humanizada do funcionamento e dos desafios enfrentados pela empresa. A pluralidade de fontes e abordagens enriquece a nossa pesquisa, permitindo uma visão abrangente que transcende a mera observação superficial.

Ao unir métodos tradicionais e contemporâneos, visamos desenvolver uma estratégia de consultoria eficaz que leve em consideração não apenas os dados tangíveis e mensuráveis, mas também a intuição e a expertise adquiridas ao longo da trajetória dos líderes empresariais envolvidos. Essa abordagem integrada representa nossa busca pela excelência na pesquisa e consultoria, visando trazer soluções verdadeiramente impactantes para a organização da empresa.

6. ANÁLISE SWOT

Realizamos a análise SWOT da nossa empresa, que é uma ferramenta de gestão que obtém o estudo das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do estabelecimento. Fazendo com que a Tatu bebidas se mantenha de pé e consiga realizar seus objetivos, conhecendo o ambiente no qual está inserido e fazendo com que ela consiga traçar os caminhos para que todas as metas sejam atingidas nos seus conformes.

6.1 Forças

6.1.1 Grandes diferenças em relações a pacotes de compras

Nessa empresa podemos abordar grandes diferenciais na taxa de consumo de clientes como em pacotes de festas, onde o cliente paga apenas o que foi utilizado em ato de servir os convidados e as “sobras” voltam para a adega junto do estorno do dinheiro ao cliente.

6.1.2 Vendas on-line, cardápio digital e entrega em domicílio

A adega também conta com vendas on-line, os clientes podem adquirir os produtos com o uso do aplicativo Zé delivery com suas opções de cardápio digital e entrega em Domicílio.

6.1.3 Localização com médio fluxo de pessoas.

É de muita importância citar a localização da distribuidora, onde o fluxo de pessoas consegue abranger lucro, trazendo visibilidade a microempresa e um dos fatores a se mencionar principalmente é por ela ser posicionada perto da avenida principal do bairro de Calmon Viana, Poá, São Paulo.

6.1.4 Valores em atacado mais acessíveis

O valor dos produtos também pode ocorrer uma alteração dependendo da quantidade que foi comprada, pois existe a opção de atacado onde o valor do produto barateia por ser um lugar que visa a venda de fardos de produtos.

6.1.5 Variedade de bebidas.

Uma grande variedade de produtos tende de atender grande parte da população, logo podemos citar também a grande quantidade de produtos que a Distribuidora Tatú Bebidas oferece.

6.2 Fraquezas

6.2.1 Má conduta de funcionários.

Como a empresa não tem um contrato fixo com os funcionários, tudo é palavrado, o funcionário combina o horário e começa a trabalhar, o que acaba acarretando um grande giro de funcionários que não cobrem o período de trabalho.

6.2.2 Desorganização de estoque.

Podemos apontar como fraqueza a falta de organização do estoque, na empresa eles não pensam em uma maneira prática de guardar as coisas, só simplesmente acham um espaço fácil e vai colocando.

6.2.3 Marketing.

A adega não tem redes sociais para divulgar o produto, a maior fonte de marketing que nós temos é pelo delivery, que você pode fazer um pedido e cai em alguma adega, seja ela um conhecido ou não, nesse caso a gente acaba atingindo novos clientes.

6.2.4 Controle de vendas.

A precificação das bebidas, controle de estoque e de vendas diárias são feitas de maneira extremamente leiga. Não há nenhum levantamento de sistema e não se sabe o valor real que a empresa atualmente fatura.

6.3 Oportunidades

6.3.1 Confiança

Conquistar a confiança dos clientes é algo fundamental, principalmente no ramo alimentício. Nos dias atuais a taxa de consumo aumenta gradativamente nas classes mais elevadas.

Fazer com que o cliente tenha confiança no trabalho que você oferece é essencial para sobreviver no meio desse ramo, fazendo com que os clientes se tornem fixos.

6.3.2 Consumo de bebidas alcoólicas

Existem dados que o consumo de bebidas alcoólicas aumentou no período de pandemia e pós pandemia. Nos dias atuais o mercado no ramo de bebidas cresce de forma abundante anualmente, se tornando um capital fixo e amplo.

6.4 Ameaças

6.4.1 Alto crescimento do seguimento de adegas e distribuidoras no Estado de São Paulo.

Podemos apontar o aumento de concorrentes como nossa maior ameaça para a empresa, pois se tratando de um problema externo não temos controle sobre isso, diante do atual cenário, concorrentes pode afetar diretamente nossa empresa, uma vez que mercado de bebidas vem crescendo mais e mais a cada dia, por conta do seu grande potencial de consumo, tendo em vista isso, nossa empresa corre o risco de ser substituída por outro comércio que ofereça a mesma necessidade do consumidor, influenciando diretamente de uma forma negativa nos nossos níveis de rentabilidade e no quão consistentes nossas margens de lucro são construídas.

6.4.2 Taxação de aplicativos

É de extrema importância citar também a possibilidade de haver um aumento de taxa no aplicativo de delivery utilizado pela empresa, onde não haverá uma margem de lucro viável para o negócio, fazendo com que não compense investir nesse meio, o aplicativo de delivery vai ser apenas utilizado para atrair e fidelizar clientes.

7. TIPO DE CONSULTORIA

A consultoria empresarial é um levantamento de suporte importante para o crescimento e sucesso das empresas de hoje. Nessa etapa do trabalho iremos abordar três categorias de consultoria que são importantes para o crescimento e melhoria de um negócio:

7.1 Marketing

Com base em algumas pesquisas realizadas, acreditamos que se focarmos nessa consultoria, ela apresentara em curto prazo um impacto direto em várias áreas da empresa e principalmente na visibilidade dela, uma vez que a respectiva aponta baixa qualidade em seu marketing.

7.2 Gestão empresarial

Devido à alta necessidade de mudanças em diversos âmbitos da empresa, são apontadas diversas necessidades. Para melhoria de gestão, acreditamos que será necessário tal consultoria em áreas e gestões específicas, visto que os ambientes precisam de grande foco em sua gestão para conter problemas específicos

7.3 Financeira

Uma vez que a gestão financeira apresenta algumas defasagens em sua metodologia, surge a necessidade de restaurar os critérios utilizados ou criar métodos novos para coibir a gestão atual que pode ser classificada como amadora.

Cada uma destas áreas desempenha um papel importante na eficiência e eficácia de uma organização e contribui para a sua sustentabilidade e competitividade no mercado.

7.4 Gestão de recursos humanos

De acordo com entrevistas feitas com o próprio empresário da Tatu Bebidas, é apontada a grande problemática da falta de comprometimento dos funcionários

sobre não exercerem sua função corretamente. Essa consultoria visa acabar justamente com esses casos dentro da empresa.

8. ESCOPO

O escopo nada mais é, o objetivo que se pretende atingir após aplicadas todas as táticas e estratégias pensadas exclusivamente para a empresa, é sinônimo de fim, basicamente o nosso propósito. Sendo assim separamos cada área da empresa que necessita de nossa atenção e definimos o nosso objetivo final para seu devido âmbito.

8.1 Marketing

A Adega Tatu Bebidas precisa da ajuda de um consultor de marketing para diagnosticar e planejar as atividades nessas áreas em benefício da empresa.

Como a empresa não tem investimento nisso, investir nessa proposta será muito importante pois irá ajudar a entender o seu negócio, ajudar a empresa a conquistar novos clientes, entender a dor dos clientes, criar uma promoção de vendas virtual para a empresa, aumentar a visibilidade do negócio e comercializar outras vantagens oferecidas pela consultoria.

Como a empresa praticamente não oferece publicações de nenhum tipo além do envio de candidaturas, ela não colhe os benefícios de um marketing bem executado, e vale ressaltar também que abordará de forma estratégica a expertise da consultoria de marketing na gestão empresarial. Reduzindo assim a possibilidade de erro na divulgação da marca da empresa na internet.

8.2 Áreas e gestões específicas

Como a empresa apresenta variadas falhas em diferentes áreas, a consultoria de áreas e gestões específicas é de extrema importância para a constituição da empresa.

Devido aos problemas que a adega apresenta, como, os processos financeiros e de estoque são feitos manualmente, o que pode levar a erros, falta de engajamento e comprometimento dos funcionários, por conta de problemas com a equipe pode ocasionar em erros nas operações comerciais da empresa e outros fatores.

Ao aplicar a consultoria de áreas e gestões específicas, a empresa alcançaria melhoras em devidos aspectos, pois a função desta consultoria é diagnosticar a situação atual da empresa e auxiliar ela a melhorar, fazendo com que o estabelecimento tenha resoluções para os seus problemas, aprimoramento da performance do negócio, melhoria de processos e soluções para lidar com os problemas de organização e funcionários.

8.3 Financeiro

O escopo do financeiro visa apresentar uma melhoria de qualidade no sistema financeiro da empresa. Visto que todas as anotações desta área são manuscritas, a precisão tornasse menos ou até mesmo pode correr perda de itens importantes. Na área financeira é importante ter um cuidado especial, caso aconteça percalços ou perdas destes registros, surge complexidade e até mesmo incerteza nesta área.

Sendo assim, é preciso que a empresa busque um método com intuito de formalizar a situação atual, ou seja mais diretamente a criação de um sistema de software que agregue no sistema financeiro da empresa.

Tornando assim mais sólidas as bases de ações e resultados, tratando da parte financeira da empresa.

8.4 Recursos Humanos

A adega necessita de uma consulta especializada que analisa o ambiente organizacional dos clientes, com foco na gestão de pessoas e no relacionamento interpessoal, pois ela apresenta diversos empecilhos com seus funcionários, onde, eles não possuem treinamento, integração e até mesmo o comprometimento com seu trabalho.

Uma vez que, a empresa apresenta problemas com seus colaboradores, ela pode acarretar gerar outros obstáculos, como, a qualidade do serviço fica comprometida, o estabelecimento irá ter alta rotatividade de funcionários, o ambiente não será colaborativo sem cultura organizacional e a perda de lucro, que é algo que nenhuma companhia quer para si.

Sendo assim a empresa terá o objetivo de desenvolver um diagnóstico do cenário atual, identificar quais processos precisam de ajustes e, por fim, propor estratégias para melhorar a empresa.

9. APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS

Com base em nossos estudos, tanto interno quanto externo, analisando cada necessidade da adega Tatu Bebidas, criamos estratégias e propostas para apresentarmos ao proprietário da empresa, juntamente com a ideia de encontrar melhorias e solucionar os problemas que ocorrem diariamente na empresa.

9.1 Marketing

A empresa Tatu Bebidas apresenta diversa escassez no setor de marketing, uma vez que é quase inexistente esse campo na companhia. De acordo com o livro, Marketing de relacionamento e competição em tempo real (2000), escrito por Bretzke Miriam, a integração da tecnologia em uma empresa, transforma o relacionamento com os clientes e alterna o fluxo produtivo de uma empresa, fazendo com que o negócio desenvolva um marketing de relacionamento com o cliente, criando estratégias que o permite iniciar uma relação mais próxima do seu cliente, identificação com a sua mercadoria, mais buscas pelo seu produto e criação da autoimagem do estabelecimento.

Uma vez que a Tatu Bebidas sofre diversas falhas no eixo de marketing, deve começar gerando identidade visual da empresa, criando seu logotipo com a melhor combinação de cores e divulgando esta logo o máximo possível, imprimindo-o firmemente na mente dos clientes e conquistando novos, após isso, ir para o processo de expandir essa caracterização da empresa, criando embalagens personalizadas, faixa caracterizada, slogan, folders etc.

Segundo a pesquisa Maturidade do Marketing Digital e Vendas no Brasil, realizada em 2021, 94% das empresas escolhem o marketing digital como uma estratégia de crescimento, e isto também deveria ser inserido na empresa Tatu Bebidas, visto que, a companhia sofre diversas carências nesse departamento, seja em qualquer área do marketing, sendo assim, o estabelecimento deve ser agregado as redes sociais, sendo elas, Instagram, WhatsApp e Tik Tok, para haver uma divulgação de promoções, preços e produtos no insta, adquirir pedidos e feedbacks de seus clientes pelo WhatsApp e produzir vídeos sobre a empresa em si e seus produtos oferecidos no Tik Tok, portanto, aplicando todas essas estratégias, a empresa irá cada vez mais ampliar a imagem do estabelecimento e resolver a sua adversidade com o marketing

9.1.1 Identidade visual da adega Tatu Bebidas

Figura 2: Logo da empresa Tatu Bebidas



Fonte: própria

Uma das maiores importâncias para o crescimento do seguimento de adega, é a divulgação. Atualmente, a Tatu Bebidas falha muito nesse quesito. A identidade visual de uma empresa visa trazer uma lembrança de sua marca ao cliente, trazendo até mesmo um sentimento de nostalgia e fidelidade.

“Uma marca é o conjunto de expectativas, memórias, histórias e relacionamentos que, tomados em conjunto, respondem pela decisão de um consumidor de escolher um produto ou serviço em detrimento de outro.” - Seth Godin

Os elementos pensados para a construção da logo foram criados do zero, já que a adega não apresentava nenhuma logo anterior. Utilizamos a imagem de um Tatu, fazendo referência ao apelido do dono da empresa, também é apresentado alguns elementos de garrafa blindando que já faz analogia ao que a empresa oferece, bebidas.

Já as cores escolhidas foram pretas, que já está interligado a identidade visual das adegas da região, e visamos um reconhecimento imediato ao público proposto. A cor dourada psicologicamente tende a passar uma imagem de valor e riqueza, algo de alto nível. Trazemos isso como uma analogia ao serviço superior, graças aos seus diferenciais alarmantes, que a adega oferece.

Com isso, trazemos ideias para alavancar o quesito de reconhecimento visual da empresa com uma divulgação pesada estampando a logo recém-

criada em alguns elementos fundamentais para o atendimento na distribuidora de bebidas.

9.1.2 Sacolas personalizadas.

Figura 3: Sacolas personalizadas da Tatu Bebidas



Fonte: própria

A ideia principal da exposição da logo nas nossas sacolas, seria promover a construção de uma identidade visual, única de modo que marque no pensamento das pessoas.

A segunda razão, seria a promoção do produto através da plataforma de entrega, uma vez que a própria não faz divulgação do produto e nem do fornecedor. Isso fará com que o cliente consiga informações sobre de onde o produto foi distribuído até sua residência.

9.1.3 Caixas para combos.

Figura 4: Caixa para combos da Tatu Bebidas



Fonte: própria

A caixa com a logo da empresa, além de seu design inovador, indicada para presentear, apresenta como estratégia, a promoção dos produtos através da fixação da nossa identidade visual, a todo público que consumir do nosso produto.

9.1.4 Copo personalizado.

Figura 5: Copo personalizado



Fonte: própria

O copo de 700ml com a logo e a frase de impacto da empresa, funcionaria como brinde para promover a marca, uma vez que a empresa não oferece combos de bebida.

Em segundo plano seria peça fundamental para inovação, caso iniciasse a oferta de novos produtos (Combos e drinks).

9.1.5 Redes sociais e mídias.

Uma das estratégias utilizadas para melhorar o campo de marketing da empresa, é vinculá-la ela nas redes sociais, começando pelo Instagram.

Onde teríamos todos os dias publicações sobre ofertas e valores dos produtos oferecidos pela empresa, descrevendo todos os detalhes, fazendo com que renda engajamento para a companhia, pois além de atrair clientes, as oportunidades de vendas conseqüentemente também aumentariam, assim pouco a pouco o Instagram nos ajudaria a expandir e construir a identidade visual da empresa que buscamos ter, para possuí-la na mente de nossos clientes e mundo a fora, pois no Instagram seu alcance de conteúdo produzido é imenso.

Após isso, inseriremos a empresa na plataforma digital “Tik Tok”, no qual criaríamos conteúdos envolventes, sobre nossos combos, produtos, curiosidades sobre as bebidas, brindes e até o dia-a-dia na empresa, para atingir comunidades novas que ainda não conheçam a adega e esse mundo das bebidas, além disso, inserindo o negócio nessa plataforma, a empresa conseguiria observar as tendências que estão ocorrendo mundo a fora, fazendo com que, a corporação possa criar ações em cima dessa tendências para gerar lucro em cima disso, e o grande xará de inserir a empresa nessa plataforma, também seria alcançar novos clientes e expandir a identidade visual da empresa.

Nosso último aliado, e não menos importante, seria a plataforma digital “WhatsApp”, ele será um grande parceiro para a empresa onde realizaríamos novos pedidos e receberíamos feedbacks de nossos clientes, adicionaremos produtos no catálogo, vamos inserir nossa localização e horário de funcionamento, íamos buscar saber no que podemos melhorar e o que gera mais agrado para nossos clientes, sendo assim criaríamos um relacionamento com o cliente, e alcançaríamos mais clientes fidelizados.

9.1.6 Simulação dos perfis midiáticos.

Aplicativo Instagram:



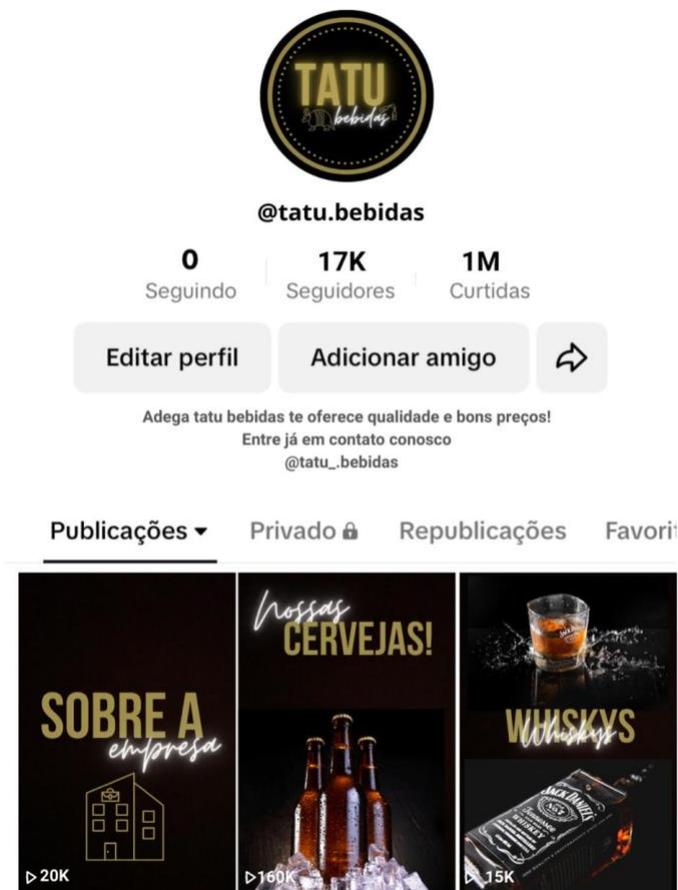
Fonte: própria

Simulamos um perfil de como seria o Instagram ideal para a adega. O projeto, ao todo, foi completamente produzido pela equipe de consultoria, desde suas publicações até a criação da biografia. O Instagram na realidade que vivemos, é um grande aliado de todas as empresas, e a distribuidora Tatu Bebidas não pode ficar de fora.

Foram criadas as publicações, destaques, legendas, biografia inserindo dados da empresa e stories. Pensando exclusivamente na imagem e na divulgação que a adega queira trespassar.

Aplicativo TikTok:

Figura 7: TikTok



Fonte: própria

Na imagem acima, se encontra a demonstração de como seria o perfil do TikTok da empresa Tatu Bebidas. O aplicativo tem o intuito da criação de vídeos curtos e objetivos, utilizaremos com o aplicativo com a finalidade de fornecer vídeos com conteúdo sobre nosso atendimento e mercadorias.

Na biografia do TikTok terá algumas informações sobre a empresa. Será possível o cliente acessar o Instagram da empresa após ela visitar o nosso tiktok, caso ela se interesse e procure saber um pouco mais sobre a adega, criando ainda mais visibilidade para os nossos perfis.

Aplicativo WhatsApp:

Figura 8: WhatsApp



Fonte: própria

A imagem apresenta uma simulação do que poderia ser o perfil da Adega Tatu Bebidas no WhatsApp, incluindo elementos disponíveis na plataforma. Nesse perfil, os clientes teriam acesso a informações sobre a empresa, como nosso catálogo, horário de funcionamento, localização e os produtos oferecidos. Além disso, esse aplicativo serviria como uma ferramenta para proporcionar atendimento ao cliente e coletar feedback do público.

9.1.7 Layout da fachada da adega

Elaboramos um esboço da fachada como forma de motivação ao proprietário, uma vez que a companhia apresenta grande necessidade de fixar uma identidade visual em seus clientes. Em questão das cores decididas para essa mudança do visual do exterior da empresa, seriam as cores que compõem a logo, e uma faixa que contém o logotipo da empresa.

Essa mudança traria uma grande melhoria na visibilidade da empresa, dando uma cara nova ao estabelecimento, quem sabe também utilizar os cômodos que são utilizados para armazenamento de produtos para começará a ofertar uma nova categoria de produtos.

Inicialmente pintamos o estabelecimento com as cores do logo. Em seguida colocamos uma placa com o material chamado ACM, com o telefone e Instagram da empresa.

Decidimos mudar o local de atendimento para desvincular o estabelecimento da residência do proprietário.

Figura 9: Fachada da empresa



Fontes: própria

Criamos um layout de como seria a fachada da adega, pensando exclusivamente em tirar a imagem da empresa ligada com a casa do

proprietário, sendo assim após fazer essa separação visual, o layout foi propriamente criado e pensado com características da logo do comércio, as cores e elementos que estão presentes na mudança do estabelecimento tem uma forte ligação com nosso logotipo.

Figura 10 Fachada com exposição de produtos



Fontes: própria

Após a criação da fachada, fizemos a demonstração de como seria o estabelecimento aberto, onde iríamos utilizar o espaço que é fechado e não utilizado, para vender os produtos da adega, essa área seria para vender e atender o público presencialmente.

9.1.8 Proposta

Com base no que foi apresentado acima, a empresa não tinha nenhum tipo de identidade visual sólida e coesa. A grande problemática sobre tal falta, é o reconhecimento da empresa nos fins comerciais, uma vez que sem uma identidade visual fixa os clientes podem apresentar dificuldades em reconhecer a empresa e associá-la aos serviços da distribuidora de bebidas.

Nessa etapa foram desenvolvidas: logo, faixa da empresa, desenvolvimento das redes sociais e exemplos sobre personalização de objetos necessários na adega, pensando necessariamente em resolver o problema de escassez que abrange a companhia, sobre a identidade visual, onde o princípio seria expandir cada vez mais a adega Tatu Bebidas, fidelizando e conquistando novos clientes, alcançando a fidelização da nossa marca na cabeça do público e gerando mais lucro para a empresa.

A principal proposta de nossa consultoria é justamente a criação da identidade visual da empresa, diretamente para ajudar na diferenciação da empresa, já que o mercado de bebidas é extremamente competitivo e é importante destacar-se da concorrência. Expandir a presença da adega no mercado de bebidas, conquistar a fidelidade dos clientes existentes e atrair novos clientes. A criação de uma identidade visual consistente desempenharia um papel fundamental nesse processo, pois permitiria à empresa se destacar em um mercado altamente competitivo. A diferenciação da concorrência é de extrema importância, uma vez que isso não apenas atrairia mais clientes, mas também consolidaria a marca Adega Tatu Bebidas na mente dos consumidores.

Em resumo, a criação da identidade visual da empresa era uma estratégia fundamental para superar desafios comerciais, expandir a presença no mercado e garantir a fidelização dos clientes. Essa medida representava um passo importante em direção ao sucesso contínuo da Adega Tatu Bebidas em um ambiente empresarial competitivo, uma vez que a empresa apresenta empecilhos no setor de marketing, esses problemas devem ser resolvidos, pois a divulgação e a identidade da empresa ficam ameaçadas, sendo assim todas as propostas foram elaboradas a fim de dar um fim nesses problemas.

9.2 Áreas E Gestões Específicas

Com base em pesquisas, fizemos uma análise formalizada na empresa e concluímos que um dos principais pilares seria definir indicadores que fazem análise de desempenho, tecnologia e qualificação profissional. Deste modo, os gestores se tornam aptos a saber o que fazer mediante aos desafios que são diários e compreender que vai haver necessidades, antes mesmo de abrir as portas.

O pilar fundamental para Gestão Empresarial consiste em apresentar um plano de negócio elaborado de forma correta muitas vezes exigindo revisão de processos, e ajustes para corrigir desvios;

A empresa em questão, apresentou um baixo nível em ferramentas de alta potência para gerir a empresa, uma vez que o único sistema de controle utilizado seria um bloco de anotação, isso dificulta a gestão empresarial pressupondo que na hora de realizar a balanço final de tudo, se torne um pouco difícil centralizar os dados.

A implementação de um software CRM dentro desse modelo de empresa, seria fundamental para complementar e até mesmo controlar o modelo de negócios. Uma vez que os gestores da empresa teriam acesso direto e simplificado a um software que disponibiliza informações sobre a empresa.

Com base no tópico de controle de estoque apresentado neste arquivo, é evidente que a empresa está enfrentando sérios problemas de desorganização em sua gestão de estoque. Atualmente, não há um sistema eficaz de rastreamento do que entra ou sai do estoque, resultando em um desequilíbrio preocupante. Essa falta de controle não apenas afeta a eficiência operacional da empresa, mas também pode levar a custos desnecessários devido à falta de visibilidade sobre os produtos disponíveis. Levando em conta essa realidade, gostaríamos de sugerir uma solução para ajudar a empresa a superar esses desafios. Propomos a implementação de um software especializado em gestão de estoque. Esse software oferecerá funcionalidades avançadas de acompanhamento, permitindo que o proprietário e a equipe tenham uma visão clara do inventário em tempo real. Além disso, auxiliará na previsão de demanda, reordenação de produtos e na eliminação de excessos desnecessários.

9.2.1 Gestão de software

Em um mercado cada vez mais competitivo, uma gestão eficaz é fundamental para o sucesso de uma adega. Afinal, a capacidade de entender e atender às necessidades dos clientes, manter relacionamentos fortes e personalizados e otimizar processos internos é crucial. Para atingir esses objetivos, a implementação de um software de CRM (Customer Relationship Management) é um movimento estratégico que pode revolucionar a gestão de adegas. Os funcionários têm que lidar com uma variedade de produtos, datas de vencimento, preferências do cliente e regulamentos do setor. Além disso, a qualidade do relacionamento com o cliente desempenha um papel crucial na fidelização e maximização das vendas. O gerenciamento inadequado pode resultar em estoque desatualizado, vendas perdidas, clientes insatisfeitos e ineficiências operacionais.

A implementação de um sistema CRM em uma adega pode trazer uma série de benefícios significativos:

9.2.1 Gestão de Clientes

O CRM permite armazenar informações detalhadas sobre os clientes, incluindo preferências de bebidas, histórico de compras e datas especiais. Isso facilita a obtenção de um serviço personalizado e a criação de ofertas personalizadas.

9.2.2 Automação de Marketing

Com base nos dados dos clientes, é possível criar campanhas de marketing segmentadas, como ofertas sazonais, descontos e eventos exclusivos. Isso ajuda a manter os clientes engajados.

9.2.3 Controle de Estoque

O CRM pode ser integrado ao sistema de gerenciamento de estoque da adega, permitindo uma visão em tempo real dos níveis de estoque, evitando desperdícios e garantindo que os vinhos certos estejam sempre disponíveis.

9.2.4 Análise de Dados

Com a capacidade de rastrear todas as interações com os clientes, o CRM fornece insights valiosos para tomar decisões informadas sobre estratégias de vendas e marketing. Melhoria do Atendimento ao Cliente: Acesso rápido às informações do cliente permite um atendimento mais ágil e personalizado, aumentando a satisfação e a fidelidade.

Em suma, introduzir o software de CRM em um armazém pode revolucionar a gestão, melhorar o atendimento ao cliente e aumentar as vendas. Ao entender as complexidades de administrar uma adega e superar os desafios de implementação, ela estará bem-posicionado para melhorar a gestão e prosperar em um mercado.

9.2.5 Proposta

Como a empresa apresenta várias falhas em diferentes áreas, a consultoria de áreas e gestões específicas é de extrema importância, nosso objetivo com essa consultoria é diagnosticar a situação atual da empresa, auxiliar o negócio a melhorar e organizar para atingirem um nível de excelência.

Devido aos problemas que a adega apresenta, como, os processos financeiros e de estoque que são feitos manualmente, o que pode levar a erros, falta de engajamento e comprometimento dos funcionários, por conta de problemas com a equipe. A organização de estoque é necessária para equilibrar a disponibilidade de produtos de acordo com a demanda, ou seja, manter uma composição que seja adequada à realidade do negócio.

Adotar um sistema financeiro eficiente e seguro é importante para que o negócio possa ter um bom planejamento. Sendo o sistema financeiro adequado para a sua empresa, um fator importante para alavancar as estratégias do negócio.

9.3 Financeiro

No competitivo e dinâmico setor de distribuição de bebidas, maximizar a eficiência financeira é fundamental para o sucesso e o crescimento sustentável de um negócio. Na Distribuidora de Bebidas, Tatu Bebidas, entendemos a importância de manter um controle financeiro rigoroso, otimizar os recursos disponíveis e tomar decisões estratégicas baseadas em dados sólidos.

A maior falha no setor financeiro da empresa em destaque é a falta da computação de notas de vendas no mês, fazendo com que não haja um levantamento concreto de lucros e despesas da instituição. Esse ponto pode ocasionar um grande problema no fluxo de caixa da empresa, pois a empresa ainda depende de processos manuais para registrar vendas e despesas, isso pode resultar em erros, atrasos e falta de visibilidade em tempo real das finanças.

Para solucionar essa lacuna na área financeira, a empresa precisa analisar a adoção de um sistema de contabilidade contemporâneo e eficaz, tal como foi abordado em nossa consultoria de gestão específica. Capacitar ou recrutar profissionais qualificados, automatizar processos financeiros sempre que viável e estabelecer diretrizes consistentes de administração financeira. Ter um registro exato das vendas mensais é essencial para tomar decisões embasadas, elaborar orçamentos e avaliar o desempenho financeiro da empresa.

O grande ponto a abordar nessa consultoria, sobre tal problemática é o giro de capital da empresa. Atualmente a distribuidora de bebidas visa somente o investimento em compras de mercadorias, atendendo somente clientes locais e compras no aplicativo zé delivery, nunca investindo em outros setores que também são fundamentais.

9.3.1 Investimento estratégico

A expansão de uma outra unidade pode ser uma estratégia boa e lucrativa. Investir em uma segunda adega permite diversificar seu público, trazendo uma maior visibilidade para a Tatu Bebidas e aumentando consideravelmente as oportunidades de venda da adega.

O investimento em segundo negócio, seguindo um ramo já conhecido pelo próprio pode ajudar ainda mais com a concretização da proposta. Pois, já estar inserido no mercado de distribuidoras e adegas é uma vantagem significativa, porque os desafios da área já são conhecidos.

Com o mercado de bebidas sempre crescente, principalmente no Brasil, ter uma localização estratégica acarreta muito na formação de um novo público-alvo, visando que deve ser um local acessível para os clientes e que tenha um programa de entregas eficiente.

Será necessária uma análise financeira cuidadosa para determinar os custos iniciais, e será necessário a formação de uma boa equipe para operar em ambos os negócios.

A implantação de uma segunda empresa já é algo que foi pensado pelo próprio administrador da adega Tatu Bebidas, o mesmo tem a ambição de fazer o seu negócio crescer.

Figura 11: Fachada da adega proposta



Fontes: própria

Com base na nossa consultoria, contamos com o sucesso financeiro que a empresa Tatu Bebidas irá fazer, sendo assim simulamos exclusivamente uma outra franquia da adega, contando com o sucesso e expansão da empresa, levando outras regiões a conhecer nossos serviços.

Figura 12: Adega proposta aberta



Fonte: própria

Visto na imagem, simulamos também como seria o comércio exposto para o público, onde a franquia também serviria para o atendimento aos clientes e venda dos nossos produtos, expandindo cada vez mais a identidade visual da nossa empresa para outros locais.

9.3.2 Propostas da consultoria de financeiro.

O financeiro é um dos quesitos que mais tem importância dentro de quaisquer empresas, com isso levantamos duas grandes propostas para a distribuidora de bebidas Tatu Bebidas.

9.3.3 Primeira proposta

Uma distribuidora de bebidas de pequeno porte enfrenta desafios únicos no mundo dos negócios. Com base na análise da adega, existe um grande monopólio em investir principalmente em mercadorias do que em medidas na infraestrutura. Neste contexto, é essencial adotar uma abordagem financeira sólida para garantir o sucesso contínuo e o crescimento sustentável. Esta consultoria financeira visa oferecer orientações estratégicas para otimizar a gestão financeira de sua distribuidora de bebidas, visto que a adega apresenta uma certa dificuldade no controle das vendas.

Antes de traçar quaisquer estratégias, é de suma importância avaliar de fato a situação financeira atual da adega. Controlar o estoque e entender o fluxo de caixa são razões essenciais para tal causa.

Manter o controle de fluxo de caixa e incluir monitorar entradas e saídas de dinheiro ajuda a evitar problemas com liquidez, algo que é feito de forma demasiada pelo próprio dono da empresa. Um grande ponto a abordar é a estratégia de preços, certificar se os valores do produto estão alinhados com o mercado atual é importante, pequenas ajudas nos preços podem ter um impacto significativo nos lucros.

Neste contexto, a empresa precisa de um melhor planejamento financeiro, fazendo o total registro de todas as transações feitas mensalmente, com um controle de estoque mais rigoroso para evitar falta de produtos com alta margem de compra e que o capital não fique retido somente em mercadorias não vendidas.

Para otimizar o fluxo de caixa a empresa deve se atentar a implantar o método PEPS em suas vendas. Além de melhorar o gerenciamento de estoque da adega, reduz os custos financeiros associados a empréstimos, permite uma resposta mais ágil do mercado e principalmente ajuda a manter o equilíbrio das receitas e despesas da distribuidora de bebidas.

9.3.4 Segunda proposta

Uma segunda proposta de abertura de uma segunda distribuidora no mesmo segmento de mercado, surgiu propriamente do dono da Tatu Bebidas. Em resumo,

a expansão oferece um potencial significativo para o crescimento da adega em vários quesitos.

Com base em nossa pesquisa de mercado e análise de viabilidade, é evidente que um segundo local de atendimento ajudaria a atender as demandas de clientes em um local diferente. A seleção do espaço, o plano de divulgação e as estimativas econômicas estão alinhados com nossa meta de obter um avanço consistente e duradouro.

O sucesso neste setor depende de uma gestão financeira sólida e estratégica, que pode ser alcançada através da adequada compreensão e aplicação destes conceitos.

9.4 Gestão De Recursos Humanos.

Muito se discute na empresa Tatu Bebidas, a falta de comprometimento e a escassez da integração dos operários do estabelecimento, uma vez que erros como esses ocorrem em uma companhia, a empresa deve ao máximo disponibilizar ações para acabar com isto, pois é algo que afeta diretamente o funcionamento da empresa, uma vez que os funcionários são vistos como a alma do negócio.

Segundo as frequentes análises realizadas voltadas para o campo de Rh, foram identificadas necessidades de ações regulamentadoras, para corrigir as lacunas e defasagens apresentadas pelo setor de RH da empresa.

Dentre as medidas elaboradas, os focos seriam direcionados aos seguintes tópicos:

- Critérios de avaliação altamente pensados, na busca por profissionais que atuem prestando um serviço de qualidade
- Processos seletivos, para buscar prestadores de serviço, com padrão acadêmico elevado, uma vez que o sucesso da empresa também seja positivo para os funcionários.
- Campanhas de integração, para melhor convivência dos funcionários, independente do seu setor de atuação, para fortalecimento da comunicação.
- Manual apropriado para os funcionários, baseado nas informações apresentadas, através do treinamento inicial

Com isso, é necessário compreender os recursos humanos e a gestão eficaz é fundamental para atingir os objetivos organizacionais, maximizar a eficiência operacional e criar um ambiente de trabalho produtivo e harmonioso.

9.4.1 Análise de recursos humanos.

Com base em uma análise detalhada da empresa para identificar as áreas em que o RH pode ter o maior impacto realizamos uma avaliação das necessidades na distribuidora de bebidas. Isso pode envolver a coleta de informações sobre recrutamento, seleção, treinamento, desenvolvimento, avaliação de desempenho, gestão de talentos, remuneração e benefícios, entre outros aspectos. Também prezamos por entrevistas com funcionários e líderes para obter insights adicionais.

Com base nas necessidades identificadas, criamos uma estratégia de RH personalizada para a distribuidora de bebidas. Esta estratégia deve alinhar-se com os objetivos gerais da empresa e incluir planos para atrair, reter e desenvolver talentos. É importante considerar também como a consultoria pode contribuir para melhorar a cultura organizacional e a eficiência operacional, ajudando a distribuidora de bebidas a melhorar seus processos de recrutamento e seleção. Isso pode incluir a criação de descrições de cargos detalhadas, a otimização dos canais de recrutamento e a implementação de entrevistas estruturadas. Nos certificando sempre de que os candidatos estejam alinhados com a cultura da empresa.

Desenvolvimento programas de treinamento e desenvolvimento para os funcionários da distribuidora de bebidas, também se mostraram importante podendo incluir treinamento em habilidades técnicas, como logística de distribuição, bem como treinamento em habilidades comportamentais, como liderança e trabalho em equipe.

Implementação sistemas de avaliação de desempenho eficazes para identificar e reconhecer os melhores talentos. Além disso, vamos fornecer a distribuidora de bebidas a criar planos de sucessão para garantir a continuidade em cargos-chave, apontado como sendo de suma importância a estrutura de remuneração e benefícios da empresa e faça recomendações para torná-la mais competitiva e alinhada com o mercado. Isso ajudará a atrair e reter talentos qualificados. Sempre trabalhando para melhorar a cultura organizacional da distribuidora de bebidas, promovendo o engajamento dos funcionários e a comunicação eficaz.

Isso pode envolver a implementação de programas de reconhecimento, feedback regular e atividades de construção de equipe estabelecendo métricas de desempenho para avaliar o sucesso das iniciativas de RH e continue a ajustar sua estratégia com base nos resultados obtidos. Esteja aberto a feedback constante da empresa e dos funcionários para melhorar continuamente os serviços de consultoria de RH, oferecendo suporte contínuo à distribuidora de bebidas, acompanhando seu progresso a longo prazo e ajustando a estratégia de RH conforme necessário para atender às mudanças no ambiente de negócios.

Sempre dando ênfase no fato de que a consultoria de RH é um processo contínuo e evolutivo. A chave para o sucesso e a adaptação às necessidades em constante mudança da empresa e a criação de soluções sob medida para melhorar o desempenho organizacional e o bem-estar dos funcionários.

9.4.2 Proposta

É necessário um levantamento detalhado do perfil profissional necessário para cada função na adega, identificando as competências técnicas e comportamentos essenciais. Será utilizado canais especializados para divulgar as vagas, como sites de empregos, redes sociais e parcerias com instituições de ensino locais.

Deverá ser obrigatório entrevistas técnicas e comportamentais, além de aplicar testes práticos para avaliar as habilidades dos candidatos, junto de uma análise de currículos e referências profissionais.

Também é de suma importância a elaboração de um programa de integração para garantir que os novos colaboradores se adaptem rapidamente à cultura organizacional da adega e compreendam suas responsabilidades. Para agregar é oportuno a realização de levantamentos periódicos das necessidades de treinamento e desenvolvimento dos colaboradores, alinhados às metas da adega. É importante que se desenvolva programas de treinamento personalizados, abrangendo aspectos técnicos, gestão de distribuidora de bebidas, serviço ao cliente e aprimoramento das habilidades dos colaboradores.

Implementaremos um sistema de acompanhamento contínuo do desempenho dos colaboradores, com feedbacks regulares e planos de desenvolvimento individual. E estabeleceremos programas de reconhecimento, como premiações e benefícios, para motivar os colaboradores e promover a retenção de talentos.

É de grande importância a criação de políticas que incentivem o crescimento profissional dentro da empresa, demonstrando as oportunidades de progressão de carreira na adega. Fomentaremos um clima organizacional positivo e uma comunicação eficaz, promovendo a participação dos colaboradores e o engajamento com a empresa.

10. RESULTADOS ESPERADOS

Com base na nossa consultoria, nós esperamos correspondências de todas táticas e estratégias aplicadas, sendo assim a forma concreta de alcançar objetivos específicos da empresa com o nosso auxílio, com base em todos os nossos estudos internos e externos da empresa e aplicações de soluções eficazes nas gestões do estabelecimento obtivemos os seguintes resultados esperados:

10.1 Marketing

Com base em uma extensa análise de estudos e pesquisas voltados para os amplamente discutidos campos do marketing, podemos concluir que existe uma imperiosa necessidade de implementar uma série de mudanças. Estas mudanças, conforme descritas nos modelos criados e que agora compartilhamos, abrangem uma variedade de áreas de atuação que desempenham um papel crucial para alcançar o sucesso da empresa.

Primeiramente, destacamos a necessidade de uma revisão abrangente no que diz respeito à criação da logomarca da empresa. A identidade visual de uma organização

Apresenta um papel fundamental na percepção dos clientes e na comunicação de sua mensagem. Portanto, a criação de uma logomarca que seja cativante, memorável e representativa dos valores da empresa é essencial para conquistar a atenção e a confiança do público-alvo.

Além disso, se faz necessária a atualização completa do layout e a criação de uma identidade visual de qualidade, não apenas para parte física da empresa, mas também para os diversos canais de acesso que ela utiliza para interagir com seu público. Isso inclui não apenas o WhatsApp, mas também plataformas de mídia social amplamente utilizadas, como, Instagram e TikTok. Cada um desses canais requer uma abordagem visual coesa que transmita de forma consistente a imagem e os valores da empresa.

Portanto, diante dessas conclusões embasadas em pesquisa e análise, fica evidente que as mudanças propostas representam um passo fundamental em direção a uma presença de mercado mais sólida e eficaz. Elas não apenas melhorarão a percepção da marca, mas também fortalecerão sua capacidade de envolver e cativar seu público-alvo, aumentando assim as oportunidades de crescimento e sucesso no competitivo cenário de marketing atual.

10.2 Gestão e áreas específicas

Com base no tópico de controle de estoque apresentado neste arquivo, é evidente que a empresa está enfrentando sérios problemas de desorganização em sua gestão de estoque. Atualmente, não há um sistema eficaz de rastreamento do que entra ou sai do estoque, resultando em um desequilíbrio preocupante. Essa falta de controle não apenas afeta a eficiência operacional da empresa, mas também pode levar a custos desnecessários devido à falta de visibilidade sobre os produtos disponíveis. Levando em conta essa realidade, gostaríamos de sugerir uma solução para ajudar a empresa a superar esses desafios. Propomos a implementação de um software especializado em gestão de estoque. Esse software oferecerá funcionalidades avançadas de acompanhamento, permitindo que o proprietário e a equipe tenham uma visão clara do inventário em tempo real. Além disso, auxiliará na previsão de demanda, reordenação de produtos e na eliminação de excessos desnecessários.

10.3 Gestão de financeiro

Considerando os tópicos abordados na consultoria, se espera uma reestruturação geral na parte do financeiro da empresa, apontando a grande importância de o proprietário visar o capital da empresa, fazendo investimentos estratégicos.

Se espera com essa consultoria o alavancamento de lucros da distribuidora de bebidas e um investimento futuro em expandir o local de serviço para uma segunda adega. Desde que seja acompanhada por uma gestão financeira cuidadosa.

10.4 Gestão de recursos humanos

Considerando todas essas mudanças no departamento de RH da empresa, o estabelecimento só tem tendência a melhorar neste setor, fazendo com que a adega obtenha um resultado prazível.

Sendo assim a empresa teria toda uma reestruturação no ambiente de trabalho após a consultoria, utilizando as técnicas e métodos da consultoria, fazendo com que, a companhia tenha funcionários leais e de alta qualidade trabalhando na empresa sendo assim obtendo resultados na produtividade da empresa e mantendo sempre um bom ambiente de trabalho.

Resultando até mesmo na parte financeira da companhia, por conta do empenho que os operários vão alcançar, com treinamentos e medidas, que será algo que irá fortalecer a empresa neste meio, uma vez que a empresa apresenta funcionários de boa qualidade e a mão de obra de extrema excelência, a empresa

tem tendência a fazer sucesso por conta dos seus serviços prestados e conquistas de novos clientes.

11. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através deste processo de consultoria, tivemos a oportunidade de nos aprofundarmos no cenário dinâmico e desafiador de uma distribuidora de bebidas, que também atua como adega. A nossa tarefa inicial foi explorar detalhadamente o papel que a consultoria desempenha neste ambiente complexo e estamos satisfeitos por ter concluído esta fase do projeto. Durante nossas consultas, trabalhamos em estreita colaboração com o dono da Tatu Bebidas para compreender os desafios que enfrentavam, identificar oportunidades de melhoria e desenvolver estratégias práticas para melhorar suas operações. É claro que a Tatu Bebidas enfrenta um ambiente de mercado altamente competitivo e em mudança. A nossa análise mostra que a empresa já tem uma base sólida, mas existem áreas específicas onde melhorias podem ser implementadas para aumentar ainda mais o sucesso da empresa

Durante essa jornada, analisamos as principais etapas do processo de consultoria, desde o diagnóstico inicial até a implementação das recomendações. Ao longo deste estudo, várias conclusões importantes emergiram, trabalhando em estreita colaboração com a equipe interna nossa consultoria conseguiu desenvolver estratégias práticas e eficazes para enfrentar esses desafios. Um dos principais resultados desta consultoria foi a identificação de áreas-chave a serem melhoradas, sendo elas, o setor de marketing, Recursos humanos, áreas específicas e financeiro, ao longo deste trabalho desenvolvemos métodos eficazes e apresentamos progressos nestas áreas face à realidade da empresa, é de suma importância ressaltar os obstáculos significativos que surgiam ao longo do processo deste trabalho, onde sempre era abordado novas informações. No entanto, estes desafios constituíram valiosas oportunidades de aprendizagem que fortaleceram a nossa capacidade de adaptação e inovação.

Com base nas pesquisas, vivências, dinâmicas e modelos adquiridos e realizados meio ao trabalho, obtivemos uma visão ampla daquilo que é pré definido como modelo final, uma vez que a empresa em sua origem apresentava grandes defasagens em seus setores, visto que foi uma ideia que surgiu de forma espontânea e logo foi colocada em prática, sendo abordado de maneira primitiva, o projeto apresentou engajamento e se manteve em crescimento contínuo, mesmo com métodos básicos de administração, a partir disso nossa empresa se prontificou a atuar em todas as áreas, com objeto de reestabelecer critérios necessários e realocar para o local certo, aquilo que não está caminhando de acordo com os padrões necessários para o crescimento e evolução.

Em última análise, a consultoria vai além de fornecer soluções, mas também permite que as organizações se tornem mais resilientes e adaptáveis. Estamos confiantes de que as recomendações fornecidas com este trabalho terão um impacto duradouro e positivo na adega, capacitando até mesmo o proprietário da adega a enfrentar o futuro com determinação. Nesta experiência como consultores, levamos conosco lições preciosas desta jornada, também se destaca que em ao realizáramos essa consultoria percebemos que cada projeto é único e requer uma abordagem personalizada para alcançar resultados impactantes.

A medida em que fomos concluindo este trabalho, ficamos extremamente gratos por todas as soluções apresentadas no projeto, e ainda mais exultantes, pela parceria e apoio que o proprietário da adega nos forneceu a todo momento. É importante lembrar que a implementação destas recomendações é fundamental para o sucesso futuro. Recomendamos que a Tatu Bebidas continue trabalhando em melhorias, inovações e adaptação às mudanças do mercado e às necessidades dos clientes.

12. REFERÊNCIAS

Referências com autoria:

BARBOSA, Renato, **Consultoria financeira: saiba como funciona e quais são os impactos nas empresas**, Disponível em <<https://blog.omie.com.br/consultoria-financeira-saiba-como-funciona-e-quais-sao-os-impactos-em-empresas/>>. Acesso em: Junho/2023

CELERO, **Desafios das Micro e Pequenas Empresas**, 6 DE JANEIRO DE 2022, Celero Disponível em: <<https://celero.com.br/blog/desafios-das-micro-e-pequenas-empresas/>>. Acesso em: Março/2023.

GIANNINI Daniela, **Digital para delivery: por que criar o seu?**, comunidade sebrae, Disponível em <<https://comunidade-apps.pr.sebrae.com.br/comunidade/artigo/cardapio-digital-para-delivery-por-que-criar-o-seu>>. Acesso em: Setembro/2023

SOARES Guilherme, **Diferença entre produto e serviço: Você sabe?**, contabilizei.blog, Disponível em <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/diferenca-entre-produto-e-servico/>. Acesso em: 26 de setembro de 2023

TUMELERO Naína, **Um guia rápido sobre metodologia da pesquisa**, Disponível em: <https://blog.mettzer.com/metodologia-de-pesquisa/#:~:text=A%20metodologia%20de%20pesquisa%20nada,se%20deve%20seguir%20%C3%A0%20risca>. Acesso em: Abri/ 2023.

TAMARES Juliana, **Consultoria Empresarial: o que é, tipos e como aplicar**, 05 de Agosto de 2022, Disponível em: <https://fia.com.br/blog/consultoria-empresarial/>. Acesso em: Julho/2023

Referências usadas por meio de sites sem autoria presente:

8 Diferentes tipos de consultoria empresarial para você começar, 10 de Janeiro de 2022, < <https://luz.vc/tipos-de-consultoria-empresarial>.> Acesso em: 18 de Agosto de 2023

Consultoria financeira: **saiba como funciona e quais são os impactos nas empresas**, 22 de Fevereiro de 2022, Disponível em: <<https://blog.omie.com.br/consultoria-financeira-saiba-como-funciona-e-quais-sao-os-impactos-em-empresas/>.> Acesso em: 28 de Setembro de 2023

Consultoria de marketing: **Como funciona e quais são os benefícios para a sua empresa**, 27 de Junho de 2022, Disponível em: <<https://staloin.com.br/consultoria-de-marketing/#:~:text=Uma%20consultoria%20de%20marketing%20tem,partir%20da%20expertise%20deste%20parceiro.>> Acesso em: 19 de agosto de 2023.

Fluxo de pessoas: **saiba como usá-lo para atrair clientes**, 15 de Junho de 2022, Disponível em: <<https://blog.goakira.com.br/fluxo-de-pessoas/>>. Acesso em: 18 de Agosto de 2023

Gestão empresarial: **o que é, como aplicar e quais os benefícios**, 03 de Março de 2022, Disponível em: <<https://blog.bling.com.br/gestao-empresarial-o-que-e-como-aplicar-e-quais-os-beneficios/>.> Acesso em: 25 de agosto de 2023

O que é uma Consultoria de RH?, 3 de Agosto de 2023, Disponível em: <<https://www.gruposelpe.com.br/blog/consultoria-de-rh-o-que-e-como-funciona-e-quais-os-beneficios/>>. Acesso em: 6 de Setembro de 2023

Uma corrente filosófica embasada nas experiências e sentidos, 14 de Outubro de 2020, Disponível em: <<https://www.educamaisbrasil.com.br/enem/filosofia/empirismo>>. Acesso em: 16 de setembro de 2023