

DECLARAÇÃO DO PROBLEMA

Site Progetti Obras Reformas e Construção (PRGT)

O **problema** que a empresa enfrenta é o número de projetos e obras que vêm se mantendo numa entrada média mensal igual ou menor do que o esperado.

Acabam sendo **afetados** devido a esse problema, tanto a *própria empresa*, quanto os *funcionários e terceirizados* que já compõem o quadro do negócio, os *novos possíveis funcionários* que poderiam ser contratados, além dos próprios *futuros clientes interessados* em todos os serviços que são oferecidos pela empresa. Por fim, indiretamente todos os *parceiros de marketing* focados na propaganda da empresa que acabam deixando de receber investimentos para alavancar mais negócios.

Devido à falta de uma quantidade maior de serviços conquistado mensalmente, cria-se um impacto direto financeiro deixando de adequar e destinar a reserva financeira da empresa a épocas do ano onde a procura e demanda de serviços é normalmente menor que os demais meses de produtividade. Com isso vários investimentos de aprimoramento deixam de ser realizados nos funcionários, através de cursos aprimoramento e de qualificação para estarem sempre adequados à evolução das mudanças e tecnologias do mercado, da mesma forma novos funcionários deixam de ser contratados para compor o quadro da empresa. Tanto estagiários como desenhistas da empresa poderão ter num primeiro momento, o número de colaboradores reduzido caso seja sinalizada qualquer emergência. Com o fluxo financeiro comprometido, o investimento em novas ferramentas e equipamentos de ponta para as equipes, deixa de ser prioridade afetando diretamente a qualidade e velocidade nos trabalhos. Além disso, sem uma margem financeira para o desconto nas negociações e o fechamento dos novos negócios, acaba levando a empresa a uma disputa mais acirrada com a concorrência, possibilitando justamente por esse motivo a perda dos contratos, uma vez que muitos desses embates estão pautados somente e comparação de valores e não na indicação e qualidade dos serviços da empresa. E por fim, não havendo reserva financeira, perde-se a oportunidade de investimento na área de marketing inviabilizando o principal meio gerador de negócios.

Os **benefícios** da solução que será implantada, impactam diretamente no fluxo de caixa da empresa que terá fôlego para se manter durante as épocas do ano que não há tanta procura de serviços, para investir em aprimoramentos de seus funcionários com cursos de qualificações e certificações, com a manutenção e compra de novos equipamentos de ponta para serem aplicados em todos os serviços, a contratação e expansão do quadro de funcionários para poder dar vazão na quantidade maior de novos serviços e alocar as novas equipes. O quadro dos colaboradores, como estagiários e desenhistas que aceleram a produção de projetos e serviços poderá ser ampliado visando inclusive efetivação e plano de carreira. Terá margem financeira suficiente para se arriscar em negociações para fechamento de novos trabalhos, além de poder continuar ou aumentar investimentos nas áreas de marketing que são o melhor meio de atrair futuros clientes, se manter em evidência no mercado e principalmente alavancar novos negócios.

Nome/Empresa	CNPJ/RA	E-mail	Telefones
PROGETTI Obras Reformas e Construção	00.191.183 /0001-70	diretoriageral@prgt.com.br	11 3090-8352
Bruno Lima Guimarães	1901981	bruno.guimaraes@aluno.faculdadeimpacta.com.br	11 95497-5831
Cristiano Gomes da Rocha	1902432	cristiano.rocha@aluno.faculdadeimpacta.com.br	11 99757-7743
Marcos Castelli	1901605	marcos.castelli@aluno.faculdadeimpacta.com.br	11 98833-4725
Michel Athie	1902073	michel.cunha@aluno.faculdadeimpacta.com.br	11 99316-3717
Roberto Santos da Silva	1901617	roberto.santos@aluno.faculdadeimpacta.com.br	11 98213-1694