

# PLANO DE NEGÓCIOS



## ENGENHARIA



**RURÓPOLIS – PA  
2021**

*Consultoria Zaffalon & Associados*  
CNPJ: 14.161.260/0001-53 INSC MUNICIPAL: 5.4.1629  
Av. Belo Monte, 82 Fone: (93) 3593-0230 - Altamira/PA

## INTRODUÇÃO

Abrir uma empresa de consultoria pode ser uma boa alternativa para um profissional experiente ou qualificado. Mesmo em momentos de crise, como o que estamos vivendo, o segmento continua crescendo. Contratar uma empresa de consultoria tem sido uma estratégia cada vez mais utilizada para quem precisa resolver problemas complexos, reduzir custos, inovar tecnologicamente ou, mesmo, reposicionar o seu negócio.

Uma empresa de consultoria oferece prestação de serviço de um ou mais profissionais experientes e conhecedores de um determinado assunto. Ela responde às necessidades do cliente, identifica soluções e faz recomendações.

Por meio de diagnósticos precisos, procura auxiliar o cliente a solucionar questões, sugerindo melhorias nos processos e construindo o caminho para que ele possa prosseguir por conta própria.

Por isso, um consultor precisa de uma base sólida de conhecimento na área em que vai atuar, grande capacidade de análise e de crítica e, além disso, estar sempre atualizado em relação às inovações constantes no mercado. Os clientes buscam consultorias que inovem, que sejam criativas e que tenham uma visão ampla e estratégica das tendências do negócio que desenvolvem.

E para colocar suas atividades em prática, o consultor precisa ter uma estrutura sólida e regulamentada.

Com as constantes turbulências na economia global, os clientes, pessoa jurídica ou física, como no caso dos produtores rurais, cada vez mais, vem recorrendo a consultorias para ajudá-los a enfrentar esses desafios. A consultoria profissional oferece uma visão externa e que pode contribuir muito para otimizar processos, vencer obstáculos e trazer inovações significativas.

Uma empresa pode oferecer demandas por melhorias em questões específicas em determinadas áreas ou setores. Por isso, é importante que a consultoria seja especializada, capaz de elaborar diagnósticos precisos e apontar caminhos. Um exemplo de consultoria empresarial especializada é a focada em recursos humanos. Com o olhar de fora, o consultor poderá sugerir soluções sobre demissões, contratações, condições de trabalho, treinamentos e cursos, por exemplo.

As consultorias podem ser realizadas sobre inúmeros temas, no caso específico, a empresa FS Engenharia prestará serviços para produtores rurais, localizados no



município de Rurópolis e na região oeste do Estado do Pará, com foco especial na agricultura familiar e na elaboração de projetos para acesso ao crédito.

De modo geral, a consultoria funciona através da identificação e detalhamento de um problema ou oportunidade que uma empresa rural possui. E, em seguida, o consultor agrícola apresenta o projeto com soluções que vão possibilitar resolver o problema ou aproveitar a oportunidade para prestar orientações para execução dos projetos do proprietário da área ou arrendatário.

Uma empresa de consultoria rural normalmente oferece soluções em assuntos administrativos e técnicos e deve ser constituída por profissionais com conhecimentos amplos e específicos na área.

O ideal é contar com uma equipe que seja especializada e ao mesmo tempo multidisciplinar. Isso, porque a consultoria rural abrange diversas áreas, desde a parte administrativa, planejamento e outras melhorias que possam ser implantadas na propriedade. A maioria das empresas do setor, oferecem além da consultoria técnica de produção, serviços de georreferenciamento e elaboração de projetos para captação de recursos no mercado financeiro.

Cuidar do meio ambiente também é tarefa de consultor, através da consultoria ambiental, que está tão em evidencia ultimamente.

A preocupação com o meio ambiente está cada vez mais presente nas políticas empresariais. A valorização e a preservação da natureza são atitudes que mudam positivamente a maneira como os consumidores enxergam e se relacionam com as marcas. A consultoria ambiental pode auxiliar as empresas, incluindo as empresas familiares rurais a se tornarem mais sustentáveis do ponto de vista ambiental.

Sendo assim, a FS Engenharia, nasce com o compromisso de prestar serviços ao produtor rural da região, em busca de contribuir para aumentar a produtividade e rentabilidade das propriedades rurais.

## SUMÁRIO EXECUTIVO

O trabalho relacionado às atividades rurais apresenta desafios variados e sempre constantes. Os serviços de uma consultoria agrícola podem ser essenciais neste sentido. Afinal, todo produtor precisa solucionar problemas, estruturar projetos, planejar ações e manter-se atualizado sobre novos produtos e tecnologias.

Hoje em dia, praticamente todas as pessoas envolvidas com o agro conhecem a figura e a importância de um consultor agrícola, seja para o pequeno negócio ou uma grande fazenda, com hectares e mais hectares de lavouras.

Entretanto, não são todos os produtores rurais que sabem avaliar seu negócio e, assim, contratar um serviço de consultoria agrícola que atenda suas necessidades a ponto de este profissional especializado conseguir modernizar a atividade e orientar para aumentar a produtividade em busca de rentabilidade.

O profissional de consultoria agrícola tem por função central o ato de encurtar as distâncias entre o conhecimento de qualidade e as necessidades do produtor.

Cabe ao consultor olhar o desafio com um olhar treinado, para assim trazer inovação ao campo, permitindo que a gestão agrícola siga sempre avançando.

Além disso, a evolução tecnológica do agronegócio criou, na concepção do produtor rural, a necessidade de uso de modernas tecnologias para controlar a produção, os insumos e os custos, sempre com o objetivo de melhorar os rendimentos.

Uma consultoria agrícola pode acompanhar o processo de seleção da ferramenta mais adequada, além de promover a adaptação dessa ferramenta às necessidades do produtor e seus colaboradores.

Contratar um serviço de consultoria agrícola é um dos caminhos mais interessantes para mudar o status da atividade agrícola e obter grandes resultados no dia a dia da atividade.

Além disso, a consultoria agrícola, quando bem planejada e conduzida, pode apontar soluções até então não pensadas pelo produtor, permitindo que ele possa tomar decisões para que seu negócio evolua. Neste sentido, o trabalho do consultor agrícola pode:

- Promover ações para a regularização fundiária,
- Agregar conhecimento de qualidade ao negócio;
- Aportar experiência adquirida dentro da área de atuação e permitir que a atividade ganhe em agilidade com maiores resultados;



- Trazer um olhar treinado e de fora, que permita realizar questionamentos a partir de uma análise crítica e isenta de vínculos emocionais com o negócio;
- Conectar soluções tecnológicas ou não aos desafios existentes;
- Obter melhores resultados, obtidos com maior rapidez e menores custos;
- Auxiliar no controle financeiro da lavoura;
- Possibilitar a renovação do modelo de negócios, alinhando-o ao cenário atual;
- Contribuir com o aperfeiçoamento dos processos já existentes.

O produtor da agricultura familiar, ainda tem dificuldades de enxergar a empresa que sua propriedade rural se tornou, muitos continuam acreditando que suas terras não dão lucro, mas vivem do que ela produz, a diferença é que não contabilizam para ver os resultados.

A FS Engenharia, nasceu da parceria empreendedora de cinco amigos, com formação em ciências agrárias e preocupados com a produção agrícola da região, com o propósito de mudar esse olhar da agricultura familiar sobre suas propriedades, visando a expansão e a melhoria de vida do produtor rural, em especial, do pequeno produtor.

Os sócios contam com a expertise para o desenvolvimento de consultorias específicas em lavoura e criação, com destaque para a pecuária, produção de cacau e demais produções, todos habilitados legalmente, para a melhoria de processos.

O faturamento inicial previsto para os primeiros meses é em torno de R\$ 113.500,00 (cento e treze mil e quinhentos reais), calculando-se a realização de projetos de captação de recursos, orientações técnicas e visitas a propriedades na região. O retorno do capital investido se dará em pouco mais de nove meses.

A estratégia de marketing utilizada será voltada para a fidelização e satisfação plena dos clientes, através de uma política inovadora de relacionamento da empresa com seus clientes e principalmente, com a oferta de serviços profissionais que atendam a necessidade dos produtores e no atendimento diferenciado permanente.



## DADOS DA EMPRESA

Nome Fantasia: **FS Engenharia**

Empresa (Razão Social): **FS Engenharia LTDA**

CNPJ: **40.505.931/0001-66**

Endereço: **Rua 10 de Maio, s/n Centro**

Local: **Rurópolis - PA**

Responsável: **ADEMIR GONCALVES FICAGNA**

CPF: **018.114.382-88**

Telefone Celular: **93 99240-0825**

E-mail: [adeficagna@gmail.com](mailto:adeficagna@gmail.com)

## Dados dos Empreendedores:

NOME	ADEMIR GONÇALVES FICAGNA		
CPF	018.114.382-88	DN	18/07/1994
ENDEREÇO			
CIDADE	Rurópolis - PA		
E-mail	<a href="mailto:adeficagna@gmail.com">adeficagna@gmail.com</a>	Contato: 93 99240-0825	

NOME	DIEMERSON DOS SANTOS VITORINO		
CPF	031.329.382-11	D N	22/12/1997
ENDEREÇO			
CIDADE	Rurópolis - PA		
E-mail	<a href="mailto:diemersondsvitorino@gmail.com">diemersondsvitorino@gmail.com</a>	Contato: 93 99110-4033	

NOME	MARIANO JUNIOR SOUZA SAMPAIO		
CPF	023.488.632-35	D N	22/11/1994
ENDEREÇO			
CIDADE	Rurópolis - PA		
E-mail	<a href="mailto:marianojrsouza@gmail.com">marianojrsouza@gmail.com</a>	Contato: 93 98417-7741	



## **MISSÃO**

Nossa missão é prestar consultoria aos produtores rurais da região, promovendo o crescimento e o desenvolvimento de suas propriedades tornando-as mais competitivas em suas atividades por meio de soluções inovadoras e sustentáveis, respeitando as pessoas e o meio ambiente.

## **Valores**

Sustentabilidade e consciência de nossas responsabilidades sociais e com o meio ambiente; humanidade; comprometimento; ética e respeito para com nossos colaboradores, clientes e parceiros; buscando novas metas e desafios tanto para si quanto para a empresa.

Buscando continuamente o desenvolvimento profissional investindo no seu autodesenvolvimento e envolvendo-se em processos de inovação.

## **Visão da empresa**

Ser reconhecida pela qualidade de nossos serviços de consultoria na área rural, capacidade de realizar parcerias e contribuir fortemente para o crescimento de nossa fronteira agrícola.

## **Meta inicial:**

Implementar o atual plano até 10/07/2021, com o seu pleno funcionamento.

## **Ramo de atividade:**

A F S Engenharia pretende atuar na área de consultoria rural, que é uma prestação de serviços onde um profissional especialista em um determinado assunto oferece diagnósticos, conselhos de gestão, planejamento e elaboração de um projeto; traçando estratégias e principalmente, auxiliando na tomada de decisão e recomendando ao cliente os passos a serem executados.

O objetivo de uma consultoria, independentemente da área de atuação, é auxiliar o cliente em um assunto que ele não tem conhecimento suficiente para resolver sozinho.

O agronegócio brasileiro é moderno, eficiente e competitivo, sendo uma atividade próspera, segura e rentável. Com um clima diversificado, chuvas regulares, energia solar abundante e quase 13% de toda a água doce disponível no planeta, o Brasil tem 388



milhões de hectares de terras agricultáveis férteis e de alta produtividade, dos quais 90 milhões ainda não foram explorados. Esses fatores fazem do país um lugar de vocação natural para a agropecuária e todos os negócios relacionados à suas cadeias produtivas. O agronegócio é hoje a principal locomotiva da economia brasileira e responde por um em cada três reais gerados no país.

A atividade de consultoria ao agronegócio vem desempenhando cada vez mais, um importante papel no principal setor socioeconômico do Brasil, independentemente do porte do produtor, destacando-se três setores fundamentais, a produção de grãos, a pecuária e a agricultura familiar, ampliando o leque de possibilidades de atuação para os empreendedores.

### **Setores de atividade**

Comércio e Serviços

### **Forma jurídica**

Sociedade LTDA

### **Enquadramento tributário**

Âmbito federal

Simples Nacional

### **Capital social**

<b>Nº</b>	<b>SÓCIO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PARTICIPAÇÃO %</b>
1	ADEMIR GONÇALVES FICAGNA	R\$ 22.500,00	45%
2	DIEMERSON DOS SANTOS VITORINO	R\$ 5.000,00	10%
3	MARIANO JUNIOR SOUZA SAMPAIO	R\$ 22.500,00	45%
	Total	R\$ 50.000,00	100%

### **Fonte de Recursos**

Recursos próprios derivados de capital social formado por investimento de cada um dos sócios, mas que podem receber aportes de recursos captados junto a agente financeiro em forma de financiamento.





## ANÁLISE DO SETOR

O Agronegócio constitui-se em uma das atividades centrais da economia brasileira, respondendo por uma parcela significativa do PIB do país. Fazendo do setor uma escolha potencial, relativamente segura e rentável, para aplicabilidade de recursos e abertura de novos empreendimentos.

No ano passado, o PIB brasileiro registrou um tombo de 4,1%, o maior desde o início da série histórica do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 1996. A indústria teve recuo de 3,5% e os serviços caíram 4,5%. O único setor que se manteve positivo foi a agropecuária, com um crescimento de 2%. Na década, os números são ainda mais impressionantes: segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), enquanto o PIB brasileiro teve retração de 1,2%, a agropecuária cresceu 25,4%.

Antônio Luz, economista-chefe da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul), diz que o agronegócio é um setor extremamente complexo e que essa complexidade vem de sua interligação com a indústria que lhe fornece e compra produtos e com o setor de serviços.

Produtores acreditam que pandemia teve baixo impacto nos negócios e no avanço digital, aponta pesquisa, 78% dos agricultores afirmaram manter os planos de investimentos durante a crise sanitária. 86% declararam não ter feito qualquer mudança na administração de suas propriedades, ou seja, é um setor que mantém o ritmo de crescimento, mesmo durante a pandemia, isso é extremamente promissor às pretensões da empresa, no entanto, é difícil prever um ano com os desafios de uma pandemia sem data para terminar. O Brasil, ainda esperançoso pelo calendário de imunização, deixa longe expectativas otimistas para setores empresariais.

Com o novo corona vírus, a economia sofreu um choque inédito. Um dos caminhos para sair da crise é se alinhar às demandas da sociedade no campo da sustentabilidade.

O primeiro ano de funcionamento da empresa será de ajustes e adaptações às necessidades do mercado local, adequando aos serviços diferenciados, os valores e opções disponibilizadas no novo momento rural que a região vive atualmente.

A empresa terá como compromisso, atender com qualidade e rapidez, na elaboração de projetos, regularização fundiária, entre outros, mantendo uma equipe qualificada e atualizada sobre novas técnicas, aparelhos e procedimentos do mercado.



## **Mercado**

O mercado deve ser analisado sob três aspectos distintos: o consumidor, o concorrente e o fornecedor. Primeiro é importante saber qual é o perfil da clientela que deseja alcançar, o que elas precisam e que tipo de serviço esperam receber. A melhor forma de obter essas informações é realizando uma pesquisa de mercado.

Reconhecer as dimensões do setor de atuação é fundamental para ter a noção de crescimento e alcance que a empresa pode atingir. De igual maneira, verificar a quantidade de público alcançada, se existem lacunas que novos produtos ou ofertas possam atender e de que forma seus concorrentes estão trabalhando para supri-las. Mercado consumidor: é o ponto final da comercialização constituído por grupos de consumidores.

A todo momento, uma nova empresa surge no mercado e conseqüentemente, a concorrência aumenta. Não é à toa que hoje, o Brasil possui mais de 10 milhões só de microempreendedores individuais. Dessa forma, é essencial para a sobrevivência de qualquer negócio que as estratégias de venda e marketing utilizadas sejam as mais eficientes para o tipo de negócio, bem como a análise da viabilidade da empresa.

O mercado de atuação da F S Engenharia será na área geográfica que compreende além da cidade de Rurópolis, toda região oeste do Estado do Pará, com grande potencial para o agronegócio e com atrativos para investimento.

Duas prioridades para a empresa, são:

- Contribuir para o desenvolvimento das atividades rurais sustentáveis e rentáveis, com a finalidade de melhorar a qualidade de vida da população rural da região e a renda per capita;
- Em segundo lugar, é preciso aprimorar e impulsionar as ações de marketing e de comunicação com o mercado consumidor.

## **Estudo dos clientes**

### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

É preciso identificar um nicho de mercado específico para garantir o sucesso do negócio. Por isso, é preciso observar quem serão os clientes. Ver se pertencem às classes A B ou



C. Procurando oferecer produtos e serviços de qualidade à clientela, com a preocupação de preservar e fidelizar o público-alvo.

A definição de um público-alvo está ligada a inúmeros aspectos de uma empresa, como, por exemplo: para criar uma ação de marketing que traga resultados, é preciso entender sobre o seu público e o que o cativa.

As empresas do agronegócio que reconhecem a importância de dados e informações para a tomada de decisões estratégicas, estão sempre à frente dos seus concorrentes, principalmente na era digital que vivemos hoje.

Mas não é qualquer dado que as empresas devem analisar. Devem ser dados sob medida para o seu negócio, para atender aos seus objetivos e dar suporte às suas decisões.

A F S Engenharia possui um time de consultores focados na geração de dados e informações para conhecer melhor o público alvo de nossos clientes. Afinal, é nisso que consiste a inteligência de mercado: saber interpretar o comportamento das pessoas e empresas de forma aprofundada, visando conquistá-las e convertê-las em clientes, no entanto, se o público-alvo não estiver definido corretamente, de nada adiantará todas as tecnologias e conhecimentos.

O público alvo da empresa são produtores de diversos segmentos agropecuários, secretarias municipais de agricultura e produtores de forma individual.

A segmentação de clientes é uma importante ferramenta para ter estratégias de marketing mais direcionadas e efetivas.

Porque realizar a segmentação de mercado:

- Para criar uma estratégia de comunicação direcionada;
- Identificar o melhor canal de comunicação entre a empresa e os clientes;
- Encontrar maneiras de melhorar produtos e serviços;
- Melhorar o relacionamento com o cliente;
- Concentrar esforços nas pessoas certas;
- Aprimorar as estratégias de atendimento.



### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

O comportamento de compra do consumidor define a maneira como os consumidores tomam decisões de compra e como se utilizam e descartam mercadorias ou serviços adquiridos (KOTLER, 1998).

Ao decidir pela compra, o consumidor tende a passar por cinco subdecisões: decisão por marca, decisão por fornecedor, decisão por quantidade, decisão por ocasião e decisão por forma de pagamento. As compras diárias, ou rotineiras, envolvem menos decisões, já as compras de valor mais elevado e mais eventuais exigem maior comparação e planejamento antes de sua realização.

Conhecer o cliente e suas necessidades sempre foi um pilar para qualquer negócio. De todo modo, alcançar o conhecimento não se trata de um objetivo, mas de uma jornada que precisa evoluir constantemente, pois assim como o produtor rural muda seu comportamento, assim também as empresas do Agro devem adaptar suas estratégias.

### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

A empresa está instalada no centro da cidade de Rurópolis, próximo à prefeitura municipal, ponto estratégico para instalação de empreendimentos ligados ao agronegócio, próximo da Emater, Incra, Ceplac e da secretaria de agricultura no centro da cidade.

O local também fica próximo dos principais concorrentes e do comércio.

### **Estudo dos concorrentes**

Toda empresa depois de identificar seu público-alvo, deverá analisar seus concorrentes. Ver como eles se posicionam no mercado, quais são seus diferenciais, o que leva o cliente até eles e quais investimentos fazem. Ao conhecer essas questões, é preciso avaliar o que é válido e o que pode ser replicado para o negócio. Também se faz necessário analisar os estabelecimentos dos arredores e da cidade, e também de outros estados e fora do País.

O setor é marcado pela concorrência de empresas pequenas, médias e as de maior porte, além dos órgãos públicos, que prestam serviços gratuitos de orientação e incentivo ao fomento rural, por isso, estar atentos ao mercado é de extrema importância para sanar alguns problemas que possam surgir no decorrer da existência da empresa.



O grande diferencial das empresas atualmente é o atendimento ao cliente e as empresas precisam criar relacionamentos mais consistentes, considerando o contato físico no dia a dia.

Um detalhe importante a se destacar, é quanto à localização dos principais concorrentes, uma delas, está a meia quadra da empresa, na mesma rua. Além disso, pela localização estratégica e pelo talento rural do município, muitas empresas da região prestam serviços na região, vindo de Santarém e Itaituba, por exemplo.

Empresa	Endereço	Contato
Jeva Engenharia Florestal	Av. Central II, 3, Rurópolis - PA	(93) 99208-0645
Mato Grosso Contabilidade &Assessoria Agrícola	Rua Jose Ramos, 95	(93) 99195-9917
Luquine Assessoria Rural	Rua 10 de Maio, s/n Centro	93) 99124-4409

### **Diversificação**

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar inovar nas ofertas de serviços que contribuam para melhorar a produção e a qualidade de vida dos produtores rurais, com foco especial na agricultura familiar, além de contribuir para a profissionalização do homem do campo.

Incrementar os contatos profissionais, usando os meios de comunicação disponíveis no mercado, implementar sistemas de ofertas de serviços diversificados, ampliando para a comercialização de insumos agrícolas. Uma boa forma de diversificar seu leque de atuação é agregando valor ao produto principal. As variedades dos produtos e a assistência de profissional experiente, com domínio no setor, será decisivo.

Outra forma de fazer diferente é o atendimento ágil nas redes sociais, que durante a pandemia, veio para ficar no dia a dia das empresas.

### **Mercado fornecedor**

Busca identificar os possíveis fornecedores, no que diz respeito a localização, formas de pagamentos, prazo de entrega e nível de confiabilidade. (SEBRAE, 2016).

De modo geral, a busca por fornecedores capacitados, parceiros e responsáveis é fundamental para oferecerem produtos de qualidades, terem pontualidade nas entregas, custos compatíveis com o mercado, e especificações corretas aos consumidores.



Os fornecedores são responsáveis diretos pelo funcionamento de qualquer empresa, são eles que fornecem os produtos para que os clientes fiquem satisfeitos e ainda garantem o destaque frente a concorrência, por isso é importante construir relações de confiança e parcerias junto aos fornecedores.

Para a escolha dos fornecedores deve-se considerar alguns aspectos como preço, qualidade dos produtos, forma de pagamento, garantias, procedência, forma de pagamento, pontualidade de entrega e diversidade de produtos.

Como o empreendimento é recente no mercado, deve-se levar em conta o fato de que, para formar um cadastro de possíveis fornecedores que cumpram as exigências e especificações exigidas e buscar fornecedores que se tornem “parceiros” do negócio, será imprescindível um tempo maior, assim como não haverá no início dos trabalhos, nenhuma preferência ou fidelidade pré-definida por algum fornecedor, além do que, os produtos utilizados pela empresa, a princípio, são equipamentos voltados para a prestação dos serviços ofertados pela empresa. Estes serão substituídos sempre que se julgar conveniente, até que haja uma certa experiência e confiança nas negociações.

Todas as aquisições também devem ter como base, a ficha técnica, que é um documento que elenca todas as informações pertinentes a um determinado produto e/ou serviço elaborado de acordo com as especificações do serviço que será desenvolvido, de olho na lucratividade e custo relativo dos equipamentos.

### **Principais Produtos que serão oferecidos pela empresa**

A F S Engenharia prestará serviços de consultoria rural na região oeste do Estado do Pará, para agricultores familiares, médios e grandes produtores e Quilombolas, em elaboração de projetos para acesso a crédito rural, assistência técnica para agricultura e pecuária, análise para correção de solos, projetos para instalação e licenciamento para piscicultura e regularização fundiária com serviço completo para acesso a linhas de crédito (CAR, CCIR, ITR, GEORREFERENCIAMENTO E CERTIFICAÇÃO DO IMÓVEL, ORGANIZAÇÃO E DOCUMENTAÇÃO PARA CARTÓRIO).

O principal foco de uma empresa de consultoria rural, é transformar as propriedades rurais em empresas prósperas de fato, seja qual for a cultura em que se trabalha na área.

### **Vantagens de contratar a F S Engenharia:**

- ✓ Agregar conhecimento de qualidade ao negócio;



- ✓ Aportar experiência adquirida dentro da área de atuação e permitir que a atividade ganhe em agilidade com maiores resultados;
- ✓ Trazer um olhar treinado e de fora, que permita realizar questionamentos a partir de uma análise crítica e isenta de vínculos emocionais com o negócio;
- ✓ Conectar soluções tecnológicas ou não aos desafios existentes;
- ✓ Obter melhores resultados, obtidos com maior rapidez e menores custos;
- ✓ Possibilidade de renovação do modelo de negócios, alinhando-o ao cenário atual;
- ✓ Contribuir com o aperfeiçoamento dos processos já existentes.

## **Preço**

A precificação eficiente dos serviços prestados, é um processo fundamental para manter a competitividade e a sustentabilidade de uma empresa. Afinal, se os valores estão altos, acabam afastando os clientes. Por outro lado, se estiverem muito baixos, podem comprometer o orçamento do negócio.

Para saber como definir o preço dos serviços de uma consultoria, é necessário conhecer os fatores que formam o cálculo de precificação, que são a soma de custos e despesas e a margem de lucro.

O próximo passo sobre como definir o preço dos serviços é estipular a margem de lucro para os serviços. Não há um padrão ideal para esse valor, por esse motivo, é melhor analisar o mercado e a concorrência para verificar o preço praticado e como está sendo a aceitação pelos consumidores. Desse modo, o cálculo de preço de venda fica assim:  
 $\text{Preço de venda} = \text{custos} + \text{despesas} + \text{margem de lucro}.$

Uma das formas mais utilizadas para formação de preços, é a Tabela de Mark-Up, muito eficiente e fácil de aplicar.

## **Estratégias promocionais**

Divulgação através de sitio eletrônico próprio, redes sociais, brindes e descontos por volumes de contratos, realização de eventos e disponibilidade para comparecimento nas propriedades rurais como um diferencial.



## **Estrutura de comercialização**

Uma importante decisão na Gestão da Força de Vendas em uma empresa é a definição da estrutura de vendas, ou seja, como estarão organizados os técnicos, como será a atuação da equipe, o foco de trabalho, as prioridades.

Os tipos de Estruturas de Vendas mais comuns nas empresas, de uma maneira geral são: Estrutura por projeto, por Cliente, por serviços e por Território. Neste segmento não é diferente.

Sendo assim, os contratos serão fechados por: Vendas diretas; Vendas por telefone; Vendas pelo WhatsApp; Vendas pela internet; Vendas através de ações promocionais.

## **Processo operacional**

Todas as atividades de rotina que uma empresa desempenha podem ser categorizadas como processos operacionais: controle financeiro, vendas, organização de estoque, comunicação interna, etc. A gestão de processos cuida justamente para que essas atividades ocorram da forma certa, revendo os padrões das operações e analisando formas de melhorá-las.

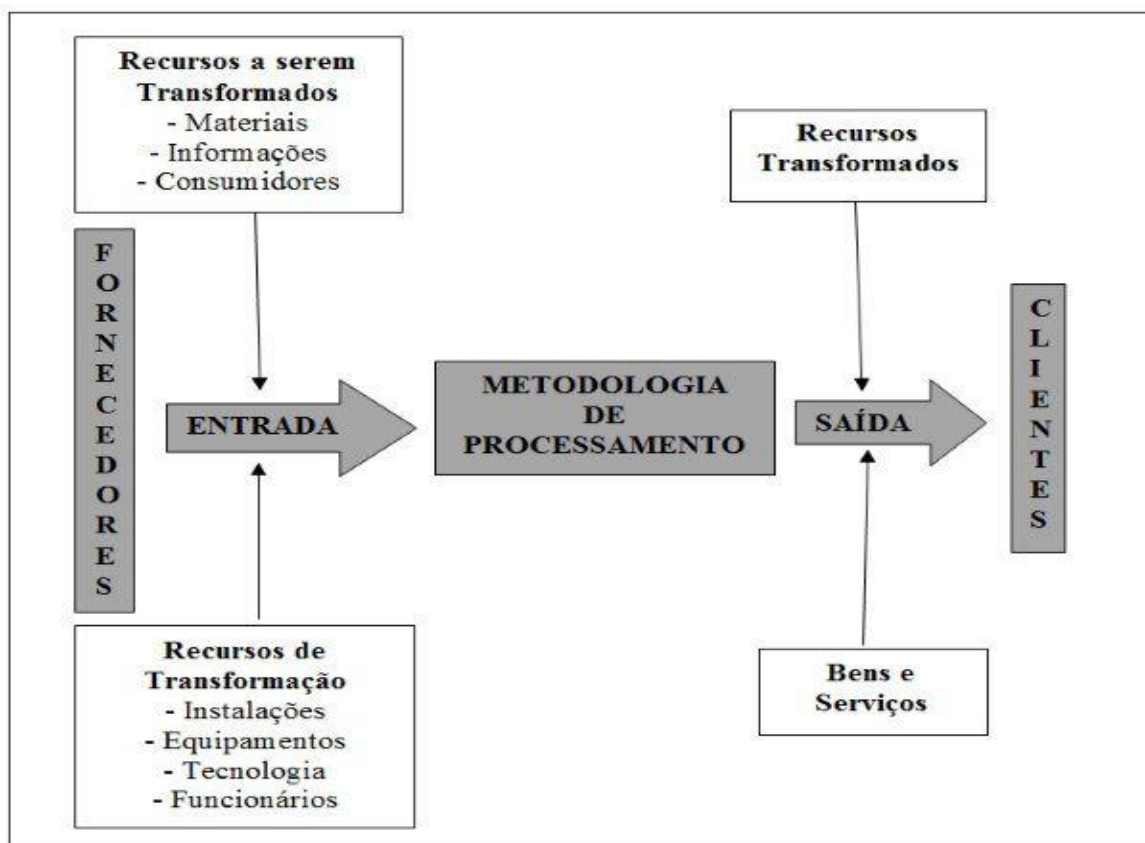
Em uma empresa, tudo está relacionado, desde a mais simples função até o mais alto cargo. Sendo assim, é impossível que um setor problemático não interfira no desempenho de todos os outros, ainda mais, em uma categoria como a de operações.

Investir em uma boa gestão de processos operacionais é a garantia de que o trabalho executado será realizado com foco e profissionalismo. Ela garantirá que a empresa tenha estratégia organizacional, realize tarefas com agilidade e flexibilidade e, ainda, possa mensurar seu desempenho por meio dos indicadores.

Dessa forma, o trabalho fica mais eficiente e a empresa tem preparo suficiente para enfrentar a concorrência.

A figura abaixo apresenta a metodologia de funcionamento de um processo.





## Localização

Localização do Negócio	
Nome Fantasia	<b>F S Engenharia</b>
Endereço	<b>Rua 10 de Maio, s/n</b>
Distrito / Bairro	<b>Centro</b>
Cidade	<b>Rurópolis - PA</b>
Contato	<b>93 99240-0825</b>

A F S Engenharia está funcionando em ponto comercial alugado, localizado à Rua 10 de maio, s/n, no centro de Rurópolis – PA.

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

Área localizada no centro da cidade de Rurópolis, bem próximo à Prefeitura Municipal, onde funciona também a Secretaria Municipal de Agricultura e de outros órgãos ligados ao setor rural, como Emater, Incra e Ceplac, com grande potencial de frequência de pessoas ligadas ao campo, da cidade e região. Está próximo de vários comércios do



mesmo segmento. Apesar da boa localização, é muito importante que a empresa adote um layout arrojado, superior ao da concorrência para passar uma imagem moderna e inovadora, com identidade visual própria, considerando que é preciso se destacar no mercado local. É imprescindível oferecer acessibilidade, áreas comuns, banheiros e sala de reuniões.

Foi sugerido algumas melhorias no prédio onde a empresa está instalada, com mudanças no layout.

### **Estrutura**

A estrutura física da F S Engenharia é provisória, em parceria com um veterinário que também presta serviços no local, e como os serviços normalmente são prestados nas propriedades rurais, isso exige um deslocamento frequente, e nesse caso, os sócios ainda estão usando seus próprios veículos.

A estrutura é bem simples, mas pode ser melhorada e oferecer suporte e apoio aos produtores rurais de passagem pela cidade, como um local onde eles possam acessar e imprimir boletos, tirar cópias de documentos, elaborar contratos e emitir recibos, por exemplo, além de prestar um serviço extra aos produtores, cobrando por isso, para cobrir os custos, ainda servirá para atrair clientes, e a partir daí ser referência de localização.

Podemos dividir o ambiente basicamente em 9 itens:

- 1- Recepção – compartilhada com a clínica veterinária;
- 2- Sala de reuniões, em conceito aberto, com mesa grande, rústica e assentos;
- 3- Sala Administrativa;
- 4- Banheiro de uso comum;
- 5- Área de convivência para equipe;
- 6- Cantinho da água e do café para clientes e equipe;
- 7- Sala de armazenamento de equipamentos;
- 8- Sala para uso do Veterinário;
- 9- Refeitório.

Em todos os tipos de empresas, é importante e imprescindível:

- a iluminação e ventilação que proporciona conforto a todos os usuários, de preferência que seja natural e sem lâmpadas fluorescentes;
- limpeza e organização;



- higiene em todos os ambientes e disponibilidade de álcool em gel atualmente;
- Exigência do uso de máscara para clientes, parceiros e sócios.

## **Equipamentos**

Os equipamentos adquiridos dependerão substancialmente da estrutura que vai ser montada. Vai variar de acordo com o processo e mecanismo de trabalho adotado. Um projeto básico certamente contará com: – GPSs, bases fixas e móveis, taqueômetros, conhecidos também como estação total; os níveis; e os aparelhos de geoprocessamento de alta precisão, entre outros, que devem ser alugados de acordo com os serviços acordados.

Atualmente com o avanço da tecnologia há muitos equipamentos que podem facilitar o dia a dia, dando mais agilidade e praticidade, como por exemplo, os computadores de mão, rádios localizadores, impressoras, máquinas fotocopadoras, tornando tudo automatizado.

## **Investimentos**

Em todo tipo de negócio, o investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe os investidores. Considerando uma empresa de consultoria rural inovadora, com técnicos especialistas em suas áreas, voltada para elaboração de projetos para captação de recursos, recuperação e plantio de cacau e de áreas degradadas, o capital inicial está previsto para investimento de um montante de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Estes valores estarão assim distribuídos no contrato empresarial:

ADEMIR GONÇALVES FICAGNA – 22.500,00 (vinte e dois mil e quinhentos reais)

DIEMERSON DOS SANTOS VITORINO – 5.000,00 (cinco mil reais)

MARIANO JUNIOR SOUZA SAMPAIO – 22.500,00 (vinte e dois mil e quinhentos reais)



### Investimentos realizados:

Equipamento	Qtde	R\$ UNIT	R\$ Total
GPS	03	R\$ 3.500,00	R\$ 10.500,00
Impressora	01	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
Ar condicionado	01	R\$ 2.600,00	R\$ 2.600,00
Escrivaninha	01	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Reforma		R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Programas software	vários	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
<b>TOTAL</b>			R\$ 27.000,00

### Veículos

A primeira coisa que um gestor deve fazer antes de escolher a melhor solução de mobilidade para sua empresa é avaliar suas necessidades em relação ao tipo e à periodicidade do uso. Só assim será possível determinar a necessidade de investir em veículo, é preciso analisar também a modalidade de contratação inicial, para evitar engessar parte do capital da empresa.

Isso porque o veículo precisa ser uma ferramenta para aumentar o faturamento e a eficiência da empresa, diminuindo custos e gerando margens de lucro maiores, e não para aumentar as despesas. Assim, o uso deve ser planejado e quantificado corretamente.

### Pessoal

A equipe, formada a princípio pelos três sócios, conta também com a cooperação de mais um engenheiro e de um técnico agrícola, além de ter contatos estratégicos para serviços eventuais e captação de clientes.

A equipe está assim constituída:

- 01 Engenheiro Florestal;
- 01 Engenheiro Agrônomo;
- 01; Engenheiro florestal

Além dos três sócios, a empresa conta com:



– 01; Engenheiro Agrônomo especialista em georreferenciamento de Imóveis Rurais.

– 01 Técnico em Agropecuária;

Os sócios estão construindo uma rede de relacionamentos com outros profissionais de várias áreas, prevendo o surgimento de uma demanda maior de serviços.

É de grande importância manter os profissionais sempre atualizados com cursos e treinamentos.

Na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na empresa, é preciso levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. Na área de elaboração de projetos principalmente, é preciso saber ouvir, ter boa vontade, ser persistente e flexibilidade, ser mais relevantes. Porém, existem características que são comuns a profissionais de todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa.

Essas características podem ser desenvolvidas através de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários e gerentes devem ser treinados, mas também, o sócio titular do empreendimento deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

Esse empreendimento será composto a princípio, por três sócios e dois colaboradores, incluindo o sócio que estará à frente da administração da empresa.

A remuneração dos serviços foi estipulada da seguinte forma:

Técnico executor do trabalho - 40%

Reserva para investimentos na empresa - 20%

Despesas, impostos e manutenção da empresa - 20%

Distribuição societária - 20%

Totalizando 100% do faturamento.

Cargo/Função	Participação	Quantidade
Engenheiro florestal	Sócio	01
Engenheiro Agrônomo	Sócio	01
Engenheiro florestal	Sócio	01
Total de Sócios		03



Cargo/Função	Regime contratação	Quantidade
Engenheiro Agrônomo especialista em Georreferenciamento de Imóveis Rurais.	Comissionado	01
Técnico Agropecuário	Comissionado	01
Total de Colaboradores		02

## PLANO DE MARKETING

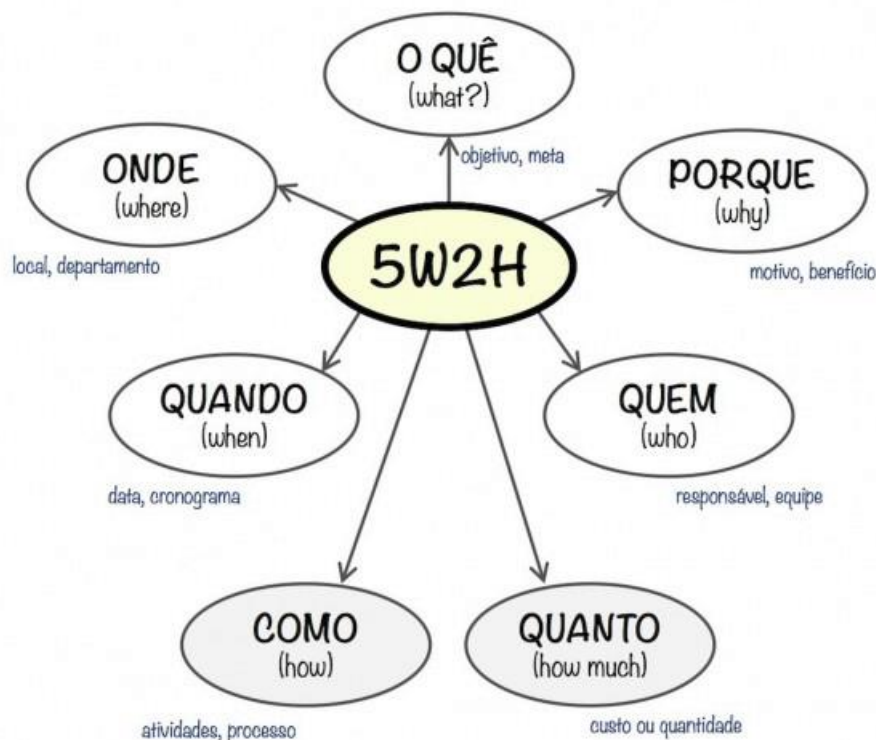
### Ferramenta de Planejamento 5W2H

As ferramentas da qualidade nos levam a um caminho lógico e gradativo para identificar e solucionar problemas em qualquer tipo de processo.

Por ser de fácil entendimento, a metodologia **5W2H** é muito utilizada para planos de ação e planos de negócios, é uma ferramenta que facilita e agiliza as ações em um planejamento estratégico para a empresa.

**5W2H** é basicamente um formulário para execução e controle de tarefas onde são atribuídas as responsabilidades e determinando como o trabalho deverá ser realizado, assim como o departamento, motivo e prazo para conclusão com os custos envolvidos.

Um bom Plano de Ação deve deixar claro tudo **o que** deverá ser feito (“What”?) e **quando** (“When”?). Se a sua execução envolve mais de uma pessoa, deve esclarecer **quem** será o responsável por cada ação (“Who”?). Quando necessário, para evitar possíveis dúvidas, deve ainda esclarecer, os **porquês** (“Why”?) da realização de cada ação, **como** (“How”?) deverão ser feitas, e **onde** (“Where”?) serão feitas.



<b>O que?</b>	Planejar ações para utilizar as mídias sociais para divulgar os serviços oferecidos pela F S Engenharia. Lembrando: o ideal é fazer isso com uma frequência fixa. Isso permite que a empresa marque presença no ambiente digital e esteja sempre ali, disponível para os clientes.
<b>Como?</b>	Usando a criatividade para criar promoções que atraiam clientes e os fidelizem. Uma boa dica aqui é apostar em promoções especiais para datas comemorativas, como dia dos agricultores, dia de campo, aniversário da cidade, Fim de Ano etc. Além disso, pode-se também optar por sorteios ou os tradicionais "combos dois em um", como compre um e concorra a outro.
<b>Onde?</b>	No município de Rurópolis e arredores. Nas redes sociais mais populares como o Facebook, Instagram e WhatsApp, lembrando, no entanto, de fazer isso através das páginas Business. Incluir a empresa também no Google Ads.
<b>Quando?</b>	A previsão de abertura para o mês de julho de 2021.
<b>Quem?</b>	Os diretores da empresa serão os responsáveis diretos para orientar e acompanhar o desenvolvimento das ações, pode haver necessidade de contratar um social média para executar as divulgações com a frequência necessária.
<b>Quanto?</b>	Os investimentos iniciais da criação e postagens, depende do valor cobrado pelo profissional de Marketing Digital e quantidade de investimento em impulsionamento nas redes.
<b>Por que?</b>	Com o avanço das tecnologias e as consequentes mudanças no comportamento dos consumidores, uma boa estratégia de comunicação é adotar as redes sociais como principais canais de relacionamento e de divulgação da empresa.

## Análise de SWOT

<b>PONTOS FORTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Qualidade dos serviços prestados</li> <li>→ Quadro técnico</li> <li>→ Pontualidade</li> <li>→ Acompanhamento técnico</li> <li>→ Localização do escritório da empresa na cidade</li> <li>→ Atendimento qualificado</li> <li>→ Inovação com oferta de novos serviços com uso de tecnologias</li> </ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Economia da região em recuperação;</li> <li>→ Fronteira agrícola em expansão;</li> <li>→ <b>Convênio com órgãos públicos;</b></li> <li>→ Diversificação agricultura familiar</li> <li>→ Região com forte agronegócio</li> <li>→ Região produtora de cacau</li> <li>→ Crescimento da pecuária de corte</li> <li>→ Melhoria da genética pecuária.</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Oscilação do mercado econômico</li> <li>→ Organização</li> <li>→ Burocracia para aprovação dos projetos de crédito</li> <li>→ Falta de investimento em publicidade digital</li> <li>→ Custo de equipamentos técnicos</li> <li>→ Falta de equipamentos técnicos</li> </ul>	<b>AMEAÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Instabilidade econômica</li> <li>→ Aumento do desemprego</li> <li>→ Burocracia para acesso ao crédito</li> <li>→ Pandemia</li> <li>→ Instabilidade política do país</li> <li>→ Concorrência desleal.</li> </ul>

## Conclusão da Análise SWOT

A matriz SWOT mostra que as forças e as oportunidades que o mercado apresenta são favoráveis à implementação desse negócio, já que as fraquezas podem ser neutralizadas com ações e planejamento ao longo do tempo.

Ao considerar as constantes ameaças do mercado econômico, o risco do negócio torna-se moderado.

## Mercado alvo

Uma definição concisa de mercado é: “grupo de compradores e vendedores que têm potencial para negociar uns com os outros” (HALL; LIEBERMAN, 2003, p. 56).

Para Sandroni (2006, p. 528), em seu Dicionário de Economia do Século XXI,

[...] o termo designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais. Um mercado existe quando compradores que pretendem trocar dinheiro por bens e serviços estão em contato com vendedores desses mesmos bens e serviços. Desse modo, o mercado pode ser entendido como o local,





teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma determinada economia. Concretamente, ele é formado pelo conjunto de instituições em que são realizadas transações comerciais (feiras, lojas, Bolsas de Valores ou de Mercadorias, etc.). Ele se expressa, entretanto, sobretudo na maneira como se organizam as trocas realizadas em determinado universo por indivíduos, empresas e governos [...].

O principal mercado que F S Engenharia atenderá, é a cidade de Rurópolis, mas atenderá também parte da população dos municípios circunvizinhos que se deslocam para a cidade para realizar compras, usarem serviços bancários e muitas vezes somente para lazer.

## **PLANO FINANCEIRO**

O plano financeiro é uma das etapas fundamentais para visualização do plano de negócios. Ele demonstra para o empreendedor qual será o investimento a ser realizado, o seu retorno, indicando se há viabilidade econômica ou não para ele. Hisrich (2004) indica que o plano financeiro apresenta projeções dos principais dados financeiros que determinam tanto a exequibilidade econômica, como o comprometimento necessário dos recursos a serem utilizados. Fornece os instrumentos que permitem coordenar e controlar as ações da empresa na busca dos seus objetivos. Ou seja, a área financeira deve refletir em números tudo o que foi planejado, incluindo, investimentos, gastos com marketing, com pessoal, com vendas. Os custos fixos e variáveis, projeções de vendas, análises da rentabilidade do negócio, entre outros.

### **Projeção do volume de vendas**

As principais premissas para se criar uma projeção das quantidades vendidas de cada produto e/ou serviço, são sazonalidade, popularidade de cada e estimativa de crescimento anual.



## Volume de Vendas

SERVIÇO	QTDE	PREÇO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Planoaltimétrico	03	R\$ 15.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
Projeto acesso crédito aquisição de gado até 100.000,	03	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Crédito recuperação e plantio cacau	02	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Georeferenciamento	01	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Georeferenciamento	01	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Georeferenciamento	02	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Total vendas			R\$ 113.500,00	R\$ 113.500,00	R\$ 113.500,00	R\$ 113.500,00	R\$ 113.500,00	R\$ 113.500,00

## Aspectos Contábeis

A contabilidade da empresa será terceirizada.

### ESTIMATIVA DO RESULTADO MENSAL DA EMPRESA

GASTOS MENSAIS COM PESSOAL DE SERVIÇO		
Função	Quantidades	Total de Valores em R\$
Sócios	02	

\* Informar e calcular com o valor percentual de acordo com a lei.

Soma =

INSS 12%=

Total =

GASTOS MENSAIS COM PESSOAL		
Função	Quantidades	Total de Valores em R\$
ADEMIR GONÇALVES FICAGNA		
DIEMERSON DOS SANTOS VITORINO		
MARIANO JUNIOR SOUZA SAMPAIO		
ELIAS SILVA SANTOS		
JULIMAR DE JESUS DE SOUSA		

\* Informar e calcular com o valor percentual de acordo com a lei.

Soma =

FGTS 8%=

0,00

Total =

## Custo Fixo



Descrição	Valor
1. Salários e encargos	R\$
2. Taxas Diversas (Telefone, Aluguel, Energia, contador, etc.)	R\$ 980,00
3. Outros	
Total	R\$ 980,00

### Custo Variável

Descrição	Valor
1. Comissão dos técnicos	R\$ 45.400,00
2. Material de expediente	R\$ 250,00
3. Impostos (ISS) (2%)	R\$ 2.270,00
4. Material de limpeza	R\$ 250,00
5. Investimento inicial	R\$ 27.000,00
6. Total	R\$ 75.170,00

### Demonstrativos simplificados de resultados

Item	Descrição	Valores
1	Receita bruta	R\$ 113.500,00
2	(-) Custos Fixos	R\$ (980,00)
3	(-) Custos variáveis (Quadro 3.10	R\$ (75.170,00)
4	Resultado Operacional (1 – 2 – 3)	R\$ 37.350,00
5	(+) Receitas não operacional	
6	(-) Despesas não operacionais	
7	Lucro Líquido	R\$ 37.350,00



## Indicadores

### PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Receita Prevista} - \text{Custo Variável}} \times 100$$

Ponto de Equilíbrio =	980,00 / 38.330,00 x 100 = 2,55	2,55 %
-----------------------	---------------------------------	--------

Para a empresa não ter lucro ou prejuízo, ou seja, para o seu resultado ser igual a zero, é necessário que venda/produza R\$ 2.894,25.

### TEMPO DE RETORNO (TR)

$$TR = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Resultado operacional}} \times 12$$

Tempo de Retorno =	27.000,00 / 37.350,00 x 12 =	8,67
--------------------	------------------------------	------

### LUCRATIVIDADE

$$LUCRATIVIDADE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Lucratividade =	37.350,00 / 113.500,00 x 100 = 32,90	32,90 %
-----------------	--------------------------------------	---------

Com base neste índice podemos afirmar que: para cada R\$ 100,00 em vendas a empresa obterá um lucro de R\$ \_32,90\_.

### RENTABILIDADE

$$RENTABILIDADE = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

Rentabilidade =	37.350,00 / 27.000,00 x 100 = 138,34	138,34 %
-----------------	--------------------------------------	----------

Com base neste índice, podemos afirmar que o capital investido no negócio retorna sob a forma de lucro a uma taxa de \_138,34 % ao ano.



## CONSIDERAÇÕES

O projeto se mostra viável, com um retorno do capital investido em tempo razoável, em aproximadamente 9 meses, em relação ao horizonte de análise.

O próximo passo subsequente é a realização do **Planejamento Estratégico** para definir a direção que a empresa deve seguir.

Planejar metas de crescimento em torno de 15% ao ano, nos anos subsequentes.



## PLANEJAMENTO DE AÇÕES

### 1ª Ação

<b>Objetivo</b>	Investir em campanhas publicitárias da empresa ostensivamente, de forma profissional nas redes sociais para captar mais clientes, um percentual de 15%, ampliando os canais utilizados.
<b>Passo a Passo</b>	<b>Detalhes</b>
<b>O Que?</b>	Investir em campanhas de Marketing com a finalidade de manter o atendimento ao máximo de clientes/mês para aumentar o faturamento da empresa, visando fazer caixa reserva para a empresa e a implantação de outros serviços.
<b>Porquê?</b>	Independentemente do tipo ou do tamanho da empresa, criar maneiras e estratégias para atrair clientes é um dos focos do negócio. Em primeiro lugar, a empresa precisa oferecer produtos e serviços de qualidade. E deve fazê-lo com excelência no atendimento. Para uma organização sobreviver e ter sucesso, também é necessário desenvolver um plano de marketing
<b>Quem?</b>	A empresa possui três sócios, mas a administração será de um dos sócios que estará diretamente à frente da direção da empresa. A proposta é que ambos concordem com a contratação de um profissional de <b>Social Media</b> , responsável pela comunicação, relacionamento e reputação de uma marca pessoal e/ou empresarial nas redes sociais, para cuidar da imagem da empresa.
<b>Quando?</b>	A empresa precisa começar as campanhas de divulgação e captação de novos clientes imediatamente, no máximo até o dia 10/07/2021, e atingir a meta de captação de mais 50% de clientes até 31/12/2021.
<b>Onde?</b>	Nas redes sociais. A empresa poderá utilizar as plataformas do Face Book, Instagram e WhatsApp, no entanto, cuidando para equilibrar o foco, vende-se pelas redes sociais, mas a finalidade delas é criar relacionamentos entre a empresa e sua clientela. O Face Book e o Instagram são redes de relacionamento, precisando, portanto, manter um perfil leve, com dicas, fotos criativas, para descontrair a página. A principal função destas redes é fazer a empresa conhecida. Já o WhatsApp é um canal onde a comercialização acontece de forma mais frequente e direta.
<b>Como?</b>	Escolher a melhor forma de publicidade para a empresa, com o menor custo possível, para não onerar a empresa. <b>Construir o planejamento estratégico da empresa.</b>
<b>Quanto?</b>	Planejar estrategicamente o investimento necessário para utilização nos meios de publicidade, nas capacitações e na aquisição de novos equipamentos.

## 2ª Ação

<b>Objetivo</b>	Investir em organização e no layout da empresa com a finalidade de adequar e otimizar o ambiente estrutural da empresa.
<b>Passo a Passo</b>	<b>Detalhes</b>
<b>O Que?</b>	Já iniciar com a implantação do programa de Qualidade 5S
	Analisar detalhadamente a viabilidade da reforma necessária ser realizado de acordo com projeto arquitetônico.
<b>Porquê?</b>	Estar sempre atento para descartar o que é desnecessário, manter o ambiente limpo e organizado, cuidar dos espaços e adotar isso como regra.
	Para ter um ambiente adequado e maior, de acordo com a necessidade atual da empresa, projetar toda a necessidade da empresa para os próximos dez anos.
<b>Quem?</b>	Consultoria + Equipe
	Consultoria + Equipe
<b>Quando?</b>	De 10/07/2021 a 30/12/2021.
<b>Onde?</b>	Nas dependências da empresa.
	Em Rurópolis - PA
<b>Como?</b>	Atraves de capacitação da equipe para uso da ferramenta 5S, com a finalidade de otimizar os processos de trabalho, reduzir custos e ampliar a produtividade dos negócios.
	Preparar o escopo do projeto, orçamento de equipamentos e estimativa de custos de equipamentos e possibilidade de financiamentos.
<b>Quanto?</b>	As consultorias para implantação do 5S podem ser buscados através de parceria com o Sebrae.