

TRABALHO FINAL: EMPRESA SUDESTE MÓVEIS

Déric Augusto França de Sales	(96718)
Gabriel Dias Uliana	(90286)
Hiago de Oliveira Braga Batista	(96704)
Werikson Frederiko de Oliveira Alves	(96708)

Empresa

- Sudeste Móveis
- loja especializada em colchões, estofados e móveis em geral
- Localizada no centro de Viçosa, no endereço: Praça Mário Del Giudice, número 38, na loja 1.

História

- Inicialmente, a empresa foi fundada há 25 anos atrás, quando era uma vendedora Paropas.
- Seis anos atrás, mudou de dono se tornando a Sudeste Móveis.
- Inicialmente teve seu funcionamento em sistema de rede
- Loja independente.

Portfolio

- Os produtos da empresa são divididos em diferentes categorias.
- A empresa trabalha com um portfólio diversificado, que envolve a venda de estofados e móveis no geral.
- Não apresenta um catálogo fixo.

Fatores do Ambiente Externo

- Demográficos
- Socioculturais
- Econômicos
- Políticos-legais
- Tecnológicos
- Saúde pública
- Clientes
- Fornecedores
- Concorrentes
- Instituições Financeiras
- Meios de comunicação social
- Sindicatos
- Parcerias

Fatores do Ambiente Interno

- Força de trabalho
- Gestores
- Cultura Organizacional
- Tecnologia
- Instalações físicas

Análise dos Stakeholders

Parcerias e alianças	Monitoramento de fronteiras
Fornecedores	Concorrentes Mídia
Gestão de stakeholder	Monitoramento de ambiente
Clientes Sindicatos Órgãos do governo Gestores Trabalhadores Associações de comércio e indústrias	

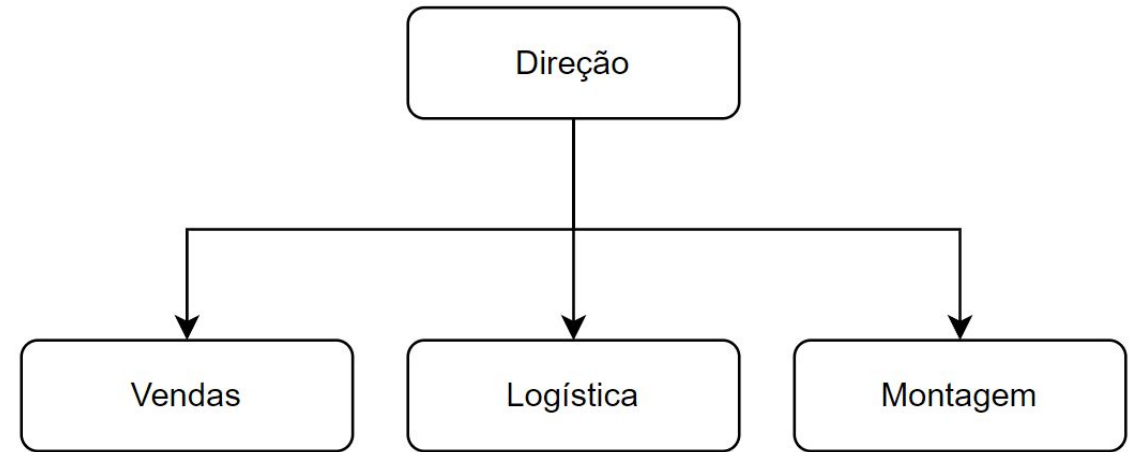
Funções da Administração: Planejamento

- **Missão:** “Levar para os clientes móveis de boa qualidade, preço justo e um excelente pós-venda”.
- **Visão:** “Sempre estar à frente dos concorrentes, sempre se destacando em preço, qualidade e assim fidelizar os clientes”.
- **Valores:** A empresa preza pela organização, bom atendimento e a transparência com os clientes.
- **Objetivo estratégico:** Expansão da empresa para outros municípios.

Funções da Administração: Organização

➤ Departamentalização por processo

➤ Autoridade centralizada



➤ Amplitude de comando: Estrutura horizontal

Matriz SWOT

Pontos fortes:	Pontos fracos:
<p>Nome forte</p> <p>Boa localização</p> <p>Marketing digital efetivo</p> <p>Disponibilidade de estoque</p> <p>Grande variedade de fornecedores</p> <p>Contato direto do público com os donos.</p>	<p>Custos de aluguel, de impostos</p> <p>Forte dependência da mão de obra dos sócios-proprietários.</p> <p>Folha de pagamento (15%)</p> <p>Logística (entregas)</p> <p>Dependência dos fornecedores</p>
Potenciais oportunidades:	Potenciais ameaças:
<p>Busca por novos clientes</p> <p>Expansão do mix de produtos</p>	<p>Fechamento do comércio (pandemia)</p> <p>Aumento dos impostos</p> <p>Queda do poder de compra</p> <p>Taxa de câmbio desfavorável</p>

Análise SWOT Cruzada

- Estratégia de reforço: contratar uma empresa terceirizada para realizar as entregas, aumentando a área de entrega assim podendo atender novos clientes.

Operações

- Prioridades competitivas
 - Custo, Confiabilidade e Qualidade
- Administração de Estoques
 - Curva ABC
- Logística
 - Foco na prevenção

Marketing

- Orientação aos clientes
 - Foco na satisfação
- Marketing Digital
 - Instagram, Facebook e WhatsApp
- Principais meios de comunicação
 - Propaganda e Promoção

Recursos Humanos

- Seleção e Recrutamento
 - Por experiência
- Bom relacionamento
 - Baixa rotatividade
- Fatores motivacionais
 - Gratificação, remanejamento de cargo e aumento salarial

Finanças

- Racionalidade limitada
 - Experiência, intuição e dados limitados
 - Tesouraria, Controladoria e Planejamento financeiro
- Principal Ativo
 - Estoques
- Principal Passivo
 - Custos de aluguel, fornecedores e colaboradores

Sugestões Propostas

- Elaborar o planejamento estratégico, tático e operacional. Planejando a expansão da empresa;
- A partir do planejamento, desenvolver mecanismos de controle desse planejamento, avaliando se este está sendo seguido;
- Promoção de mecanismos de avaliação interna de satisfação dos funcionários, clientes, etc. (possivelmente uma avaliação 360);
- Planejamento a uma maior verticalização da cadeia de comando da empresa durante a sua expansão, para diminuir a dependência e evitar a sobrecarga dos sócios-proprietários, buscando uma mão de obra qualificada para a execução das atividades;

Sugestões Propostas

- Busca por uma maior formalização dos acordos de compra com os fornecedores, controlado pelo planejamento estratégico, garantindo assim a compra dos produtos em um melhor custo podendo diminuir o preço final ao cliente;
- Mapear o ambiente externo à empresa, como a atividade dos concorrentes, grupos de vendas e vendedores de usados, a fim de aumentar o diferencial competitivo da empresa, concentrar as divulgações ao público alvo e assim potencializar o interesse dos clientes.

CONCLUSÃO



Obrigado pela atenção!

UFV

Universidade Federal
de Viçosa

