



Universidade do Minho
Escola de Engenharia

Análise de Projetos - Elaboração de um plano de negócios
Grupo 2
AgriWear
2022/2023

Afonso Xavier Cardoso Marques a94940
Alexandre Rodrigues Fernandes a94154
André Castro Alves a95033
Vasco Rafael Barroso Gonçalves Rito a98728

Índice

1 Sumário Executivo	4
2 O Histórico da Empresa e dos Promotores	5
3 A Ideia de Negócio	6
4 Análise Estratégica	7
4.1 Análise SWOT	7
4.1.1 Forças	7
4.1.2 Fraquezas	7
4.1.3 Oportunidades	7
4.1.4 Ameaças	7
4.2 Posicionamento	8
5 Análise do Mercado	9
6 Estratégia de Marketing	11
7 Plano operacional	13
7.1 Natureza jurídica:	13
7.2 Localização e instalações:	13
7.3 Produção de roupas:	16
7.4 Gestão de stock:	16
7.5 Logística e distribuição:	16
7.6 Atendimento ao cliente:	17
7.7 Gestão de fornecedores:	17
7.8 Tecnologia e sistemas:	17
7.9 Recursos humanos:	17
8 Projeções Financeiras	18
9 Gestão e Controlo do Negócio	21
10 Anexos	22

List of Figures

1	Logótipo da marca AgriWear	4
2	Casaco de caça - Jardineiras de trabalho - Botas de trabalho	6
3	Valor do mercado de roupas de trabalho em 2021	9
4	População que trabalha no setor agrícola em Portugal e Espanha	11
5	O armazém da AgriWear	13
6	Máquina de costura industrial em coluna	14
7	Máquina de costura overloque	14
8	Máquina caseadeira	15
9	Máquina botoneira	15
10	Fluxos de caixa da AgriWear	19

1 Sumário Executivo

O presente documento tem como objetivo realizar o planeamento para a criação da marca AgriWear, tanto ao nível da sua estratégia de negócio como à sua viabilidade financeira. O negócio proposto consiste numa marca de roupa chamada AgriWear, cujo principal foco será a comercialização de peças que sejam adequadas para o contexto do trabalho agrícola ou pecuário. Na gama de produtos que seriam produzidos e vendidos, encontram-se neste momento três tipos de peças, nomeadamente botas, casacos e jardineiras. Estas peças seriam então vendidas a um preço justo tendo em conta os preços de produção e materiais usados, que pretendemos que sejam da melhor qualidade.

As peças de roupa da AgriWear estão concebidas para serem resistentes a vários tipos de dano, principalmente rasgos e para serem duradouras face ao desgaste contínuo. Neste momento, e como a escala do negócio ainda é pequena, já possuímos o espaço necessário para a produção dos três tipos de peças. Precisamos no entanto de financiamento para a obtenção de materiais e para os gastos adicionais associados ao marketing. Projetamos que o custo de inauguração da marca não ultrapasse os 30000€ e que serão necessários cerca de cinco funcionários para iniciar a operação.

Nesta fase inicial do projeto a nossa intenção é de começar a vender através da Internet, fazendo uso de um website próprio e de páginas nas redes sociais Instagram e Facebook. No futuro, e dependendo dos rendimentos que a marca venha a gerar, poderemos repensar o nosso modelo de expansão e talvez contactar com outras marcas de maiores dimensões.



Figure 1: Logótipo da marca AgriWear

2 O Histórico da Empresa e dos Promotores

A AgriWear foi fundada por quatro estudantes de engenharia informática, onde dois deles possuem experiência em trabalho agrícola. A ideia de criar uma marca de roupa especializada para o trabalho agrícola e pecuário surgiu após os fundadores perceberam que havia uma lacuna no mercado para roupas resistentes e duráveis para este setor e que este estava particularmente inundado por roupas de baixa qualidade das ditas marcas de *Fast Fashion*.

Os dois fundadores com experiência em trabalho agrícola trazem conhecimentos valiosos para o negócio. Eles conhecem em primeira mão as demandas físicas e ambientais do trabalho agrícola e compreendem as necessidades específicas de roupas resistentes e duráveis para trabalhadores deste setor. Além disso, eles têm uma rede de contatos que pode ser útil para o negócio.

Embora sem experiência empresarial, os fundadores trazem habilidades e conhecimentos úteis para o negócio. Cada um dos fundadores possui uma formação técnica sólida em engenharia informática, com habilidades em programação, design gráfico e marketing digital. Além disso, eles estão determinados a aprender e adquirir as habilidades necessárias para gerenciar e expandir a AgriWear.

Desde a concepção da ideia até a fase atual, os fundadores têm trabalhado incansavelmente para tornar a AgriWear uma realidade. Eles passaram várias semanas em pesquisas de mercado e no teste de diferentes tecidos e designs para garantir que as suas roupas fossem de alta qualidade e atendessem às necessidades dos clientes. Os fundadores também adquiriram conhecimentos em gestão de produção e vendas online, a fim de garantir que a empresa estivesse pronta para o lançamento.

Embora ainda no início do seu percurso empresarial, os fundadores estão empenhados em fazer crescer a AgriWear e torná-la num negócio de sucesso. Eles têm uma visão clara do seu modelo de negócio e estão confiantes de que, com a sua determinação e trabalho árduo, a AgriWear se tornará um nome de referência no setor.

3 A Ideia de Negócio

A AgriWear é uma empresa que produz roupas específicas para o público que trabalha na agricultura e pecuária. A ideia é oferecer um produto de qualidade e funcionalidade que atenda às necessidades dos trabalhadores do campo. As roupas serão projetadas para serem resistentes às intempéries, duráveis e confortáveis, tornando o trabalho no campo mais fácil e eficiente.

O objetivo é fornecer três tipos diferentes de peças de roupa, mais concretamente botas, jardineiras e casacos para as diferentes atividades da agricultura e pecuária. Além disso, a AgriWear irá oferecer a personalização de roupas como a marca de quintas e empresas do setor, contribuindo para a promoção da marca e aumentando a fidelidade dos clientes.

Para garantir a qualidade e a durabilidade das roupas, irão ser utilizados tecidos de alta qualidade e tecnologia avançada de produção. Além disso, a equipa irá trabalhar em parceria com os clientes, a fim de entender a suas necessidades e preferências, criando assim produtos que atendam às suas expectativas.

Com a linha de roupas para a agricultura e pecuária, a AgriWear espera destacar-se no mercado, fornecendo um produto de alta qualidade e atendendo às necessidades específicas do público-alvo. Toda a equipa acredita que esta seja uma oportunidade de negócio promissora.

A seguir encontram-se imagens representativas dos três tipos de peças que a empresa irá produzir.



Figure 2: Casaco de caça - Jardineiras de trabalho - Botas de trabalho

4 Análise Estratégica

A análise estratégica é uma parte fundamental do plano de negócios da AgriWear. Esta ajuda a empresa a avaliar o seu posicionamento no mercado, identificar os seus pontos fortes e fracos, bem como oportunidades e ameaças. Ao avaliar esses fatores, a AgriWear pode desenvolver estratégias para aproveitar as oportunidades e enfrentar os desafios, a fim de alcançar o sucesso no mercado de roupas para trabalhadores rurais. Neste tópico, irá ser explorada a análise estratégica da AgriWear, começando com uma análise SWOT e, em seguida, avançando para outras áreas-chave de análise estratégica.

4.1 Análise SWOT

4.1.1 Forças

- Experiência na indústria do vestuário
- Foco numa parcela de mercado específica, com alto potencial de crescimento
- Roupas de qualidade e duradouras, projetadas especificamente para trabalhadores da agricultura e pecuária

4.1.2 Fraquezas

- Falta de reconhecimento da marca, pois é uma empresa nova no mercado
- Dependência de fornecedores de tecidos e outros materiais
- Investimento inicial necessário para desenvolvimento da marca, produção de stock e marketing
- Afetação por flutuações na demanda sazonal

4.1.3 Oportunidades

- Grande potencial de crescimento no mercado de roupas para trabalhadores rurais
- Possibilidade de desenvolver parcerias com empresas agrícolas e pecuárias para fornecer uniformes para os seus funcionários

4.1.4 Ameaças

- Concorrência de outras empresas de roupas de trabalho
- Flutuações nos preços dos materiais e outros custos
- Instabilidade económica e incerteza política
- Regulamentações governamentais, como normas de segurança e meio ambiente, que podem afetar a produção e os custos

4.2 Posicionamento

A AgriWear é uma marca de roupas de trabalho projetada especialmente para os profissionais que trabalham na agricultura e pecuária. A marca tem como foco o compromisso com a qualidade, conforto, durabilidade e estilo. Entendemos que os trabalhadores rurais precisam de roupas que protejam do clima e dos perigos do trabalho diário e, ao mesmo tempo, permitam uma liberdade de movimento e conforto necessário. Por isso, as peças de roupa da AgriWear são produzidas com tecidos de alta qualidade e construção resistente. A AgriWear é a escolha certa para aqueles que procuram roupas que combinem desempenho, segurança e durabilidade.

5 Análise do Mercado

O mercado de roupas para trabalho agrícola e pecuário é um setor em crescimento, e a AgriWear está bem posicionada para atender à demanda dos consumidores nesse mercado. De acordo com a Grand View Research, em 2021, o mercado global de roupas de trabalho valia 16773,3 USD (14943,2€ de acordo com a taxa de câmbio atual) e deve crescer a uma taxa anual de 5,6% entre 2022 e 2030, impulsionado pelo aumento da conscientização sobre segurança no local de trabalho e pela crescente adoção de roupas especializadas em setores como agricultura e construção.

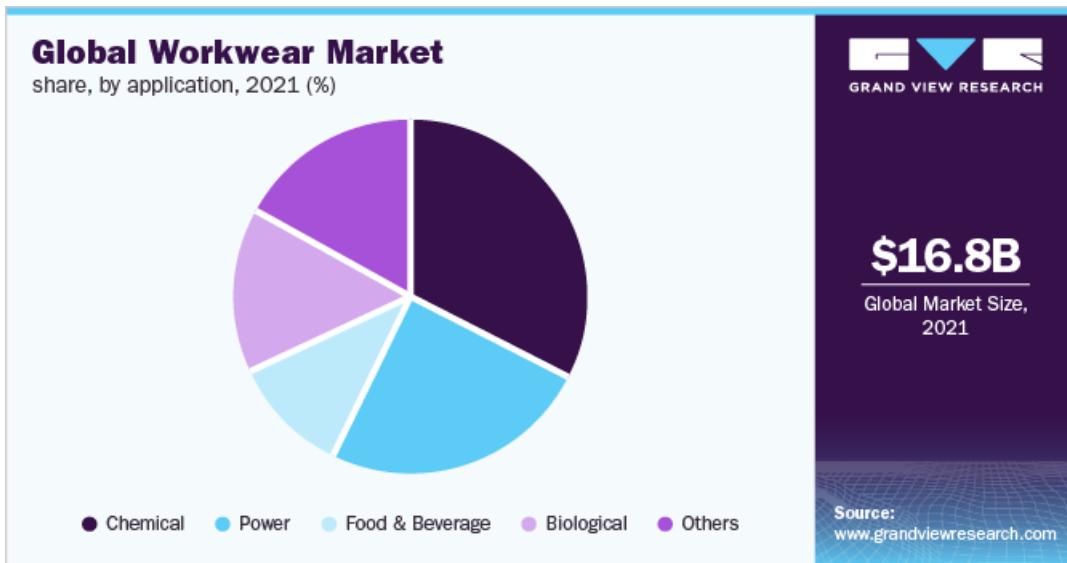


Figure 3: Valor do mercado de roupas de trabalho em 2021

No entanto, o mercado de roupas de trabalho é altamente competitivo e segmentado, com muitas empresas a oferecer produtos semelhantes. Os principais concorrentes da AgriWear incluem marcas como A.Lafont SAS, Carhartt Inc. e Honeywell International, que têm forte presença no mercado de roupas de trabalho nos Estados Unidos e em outros países.

A AgriWear tem uma vantagem competitiva ao focar exclusivamente no mercado agrícola e pecuário e oferecer roupas especializadas para esses trabalhadores. Isso permite que a empresa se diferencie dos concorrentes e atenda às necessidades específicas dos clientes nesse setor.

Além disso, a AgriWear tem uma oportunidade significativa de aumentar a sua presença no mercado por meio de vendas online. Com a pandemia de COVID-19, muitos consumidores passaram a comprar mais produtos online, incluindo roupas. A presença da AgriWear nas redes sociais, como Instagram e Facebook, também pode ajudar a empresa a expandir a sua base de clientes e alcançar consumidores que de outra forma não teriam conhecido os seus produtos.

Para aumentar sua participação no mercado, a AgriWear pode explorar a possibilidade de expandir a sua linha de produtos, oferecendo mais opções de roupas especializadas. A empresa pode também procurar parcerias com organizações do setor agrícola, a fim de aumentar sua visibilidade e construir a sua marca.

No geral, o mercado de roupas de trabalho é um setor em crescimento, e a AgriWear tem uma oportunidade significativa de atender às necessidades dos trabalhadores agrícolas e pecuários por meio de roupas de alta qualidade e durabilidade, além de aumentar a sua presença no mercado por meio de vendas online e outras estratégias de marketing.

6 Estratégia de Marketing

Como se trata de uma empresa pequena ainda no começo de atividade, a AgriWear irá apenas focar-se no mercado ibérico, isto é, Portugal e Espanha. No período de 2019 a 2021 apenas 5% da população, cerca de meio milhão de pessoas, trabalhava no setor agrícola em Portugal. Em Espanha a percentagem desce para 4% mas como a população é quatro vezes maior ficamos assim com quase dois milhões de potenciais clientes espanhóis. Juntando os dois países ficam cerca de dois milhões e meio de clientes, sendo o nosso objetivo com a estratégia de marketing de atingir por volta dos 35-45%.

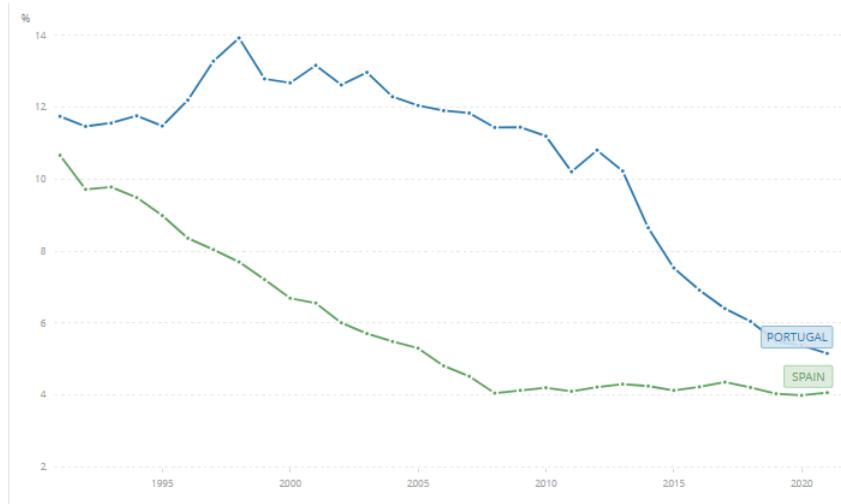


Figure 4: População que trabalha no setor agrícola em Portugal e Espanha

Tal como foi dito no sumário executivo, o maior foco de marketing será através da Internet em plataformas de redes sociais. Alguns pontos onde nos iremos focar são:

- Posicionamento da marca:** comunicar claramente qual é a identidade da AgriWear e destacar os seus valores principais, como qualidade, durabilidade e foco no setor agrícola e pecuário; realçar os benefícios e diferenciais das roupas da AgriWear em relação à concorrência.
- Presença online:** para além de possuirmos uma loja virtual no site da empresa, queremos também fortalecer a nossa presença online utilizando as redes sociais, como Instagram e Facebook, para criar uma comunidade em torno da marca, compartilhar conteúdo relevante, depoimentos de clientes e informações sobre os produtos da AgriWear.
- Marketing de conteúdo:** desenvolver uma estratégia de marketing de conteúdo para educar e aliciar o público-alvo. Iremos criar conteúdo relevante, como artigos, guias e vídeos, abordando temas relacionados à agricultura, pecuária, segurança no trabalho e importância de roupas especializadas. Isso ajudará a estabelecer a AgriWear como uma entidade confiável no setor.

4. **Influenciadores e parcerias:** realizar parcerias estratégicas com influenciadores digitais e especialistas reconhecidos no setor agrícola através de patrocínios. Eles podem ajudar a promover a AgriWear e em troca demonstram a eficácia dos produtos e ajudam a marca a alcançar um público mais amplo. No futuro, quando atingirmos uma maior dimensão, iremos procurar contactar as maiores entidades de comunicação em Portugal, RTP, SIC e TVI para estabelecer parcerias em programas de televisão que abordam a temática da vida agrícola como, por exemplo, o "Quem Quer Namorar Com O Agricultor" da estação de Carnaxide.
5. **Participação em eventos e feiras:** participar como expositor em eventos agrícolas, feiras e exposições relevantes, como é o caso da Feira AGRO que decorre em Braga. Isso permitirá que a AgriWear demonstre os seus produtos, estabeleça conexões com clientes potenciais e obtenha feedback direto do mercado.

Iremos sempre acompanhar de perto os resultados das estratégias de marketing implementadas de forma a medir o desempenho das campanhas, o nível de atração do público e o retorno sobre o investimento. Assim conseguimos ir fazendo ajustes e otimizações contínuas na estratégia de marketing.

7 Plano operacional

Segue-se agora um plano operacional da empresa, onde será expicado como a empresa está estruturada, quais são os recursos necessários para o seu funcionamento e como esses recursos são empregados para alcançar os objetivos estratégicos.

7.1 Natureza jurídica:

A empresa é composta por quatro promotores que estabeleceram uma sociedade por quotas onde um dos promotores fica como sócio maioritário com 26%, dois com 25% e um sócio minoritário com 24%. De modo a iniciar as operações, será feito um investimento em fundo de maneio no valor de 25000€, que será recuperado no final do quinto ano. A taxa de imposto sobre os lucros (IRC) é de 21% e a taxa de atualização (custo de capital) 15%.

7.2 Localização e instalações:

A empresa é atualmente localizada num armazém na freguesia de Vimieiro no distrito de Braga. O armazém tem uma área de $600m^2$ e disponibiliza de 4 máquinas de costura industrial em coluna, 4 máquinas de costura overloque para os acabamentos das peças, 1 caseadeira e 1 botoneira. Para cada máquina será necessário uma mesa própria. O custo da aquisição de todas as máquinas ficará em 15106,50€.

Existe também um espaço dedicado exclusivamente a escritórios e ainda um local de armazenamento de stock. O edifício precisa de algumas obras de reabilitação de baixo nível mas isso não implica que a produção tenha de parar completamente. Averiguamos que as obras necessárias incluem apenas arranjos no telhado e a substituição de duas janelas ficando o valor final a rondar perto dos 6000€.

O capital investido na compra das máquinas e na realização das obras pode ser amortizado pelo método das quotas constantes em seis anos.



Figure 5: O armazém da AgriWear



Figure 6: Máquina de costura industrial em coluna



Figure 7: Máquina de costura overloque



Figure 8: Máquina caseadeira



Figure 9: Máquina botoneira

7.3 Produção de roupas:

O processo de fabrico das peças de roupa segue o seguinte modelo:

1. **Design e desenvolvimento:** um dos promotores da AgriWear tem experiência em desenho pelo que fica responsável por criar os conceitos e os modelos das roupas, levando em consideração as necessidades e demandas dos trabalhadores agrícolas e pecuários. São desenvolvidos protótipos das peças, considerando o ajuste, o conforto, a durabilidade e a funcionalidade para o trabalho no campo.
2. **Aquisição de materiais:** são identificados e adquiridos os materiais necessários para a produção das roupas, como tecidos, botões, fechos-ecler e outros componentes. São estabelecidos relacionamentos com fornecedores confiáveis para garantir a qualidade dos materiais.
3. **Corte de tecidos:** com base nos padrões de design, os tecidos são cortados em formas e tamanhos específicos para cada parte da roupa. Por enqunto utilizamos tesouras especializadas para garantir precisão e eficiência.
4. **Costura e montagem:** os tecidos cortados são então enviados para a área de costura, onde são unidos e montados para formar as peças de roupa. As máquinas de costura são utilizadas para costurar as partes, aplicar acabamentos e adicionar detalhes específicos, como bolsos e reforços.
5. **Acabamento e inspeção de qualidade:** após a montagem, as roupas passam por um processo de acabamento, que envolve a verificação de costuras, a remoção de fios soltos e a aplicação de etiquetas e logotipos da AgriWear. Cada peça é inspecionada quanto à qualidade, verificando-se se atende aos padrões estabelecidos, incluindo ajuste, costuras firmes e ausência de defeitos.
6. **Etiquetagem e embalagem:** As roupas são etiquetadas com informações como tamanho, composição e instruções de cuidado. Em seguida, as peças são cuidadosamente embaladas para proteção durante o transporte e armazenamento.

7.4 Gestão de stock:

Atualmente a nossa capacidade de produção é de 200 peças por mês, mais especificamente 80 pares de botas, 60 jardineiras e 60 casacos. O preço de cada par de botas é 43€, as jardineiras são 45€ e os casacos vendem por 50€; obtemos assim uma receita anual de aproximadamente 110000€.

A gestão do stock atualmente é feita numa folha de Excel mas assim que a empresa esteja estabelecida, iremos construir um sistema de base de dados usando os conhecimentos de informática que possuímos.

7.5 Logística e distribuição:

Na AgriWear as vendas são realizadas através do site da empresa onde o cliente escolhe quantos artigos quer comprar e a encomenda é entregue diretamente na morada indicada. Se a encomenda for feita dentro da região do Minho, ou seja nos distritos de Braga e Viana Do Castelo, a entrega será feita por um funcionário da empresa numa carrinha adequada. Para os restantes distritos e Espanha a entrega será feita pelos CTT. O custo da expedição será um pequeno extra pago pelo cliente.

7.6 Atendimento ao cliente:

O atendimento ao cliente é dividido em duas categorias:

1. Comprar artigos: o processo de fazer uma compra é tratado no website e não envolve contacto com nenhum funcionário.
2. Esclarecimento de dúvidas: é disponibilizado um contacto de telefone e um endereço de correio eletrónico através do qual um cliente pode contactar a empresa. Opcionalmente pode utilizar as redes sociais Facebook e Instagram para enviar uma mensagem direta, que será visualizada pelo pessoal responsável pelo atendimento ao cliente.

7.7 Gestão de fornecedores:

Por enquanto o nosso fornecedor de matéria prima é a empresa espanhola Marina Textil que é especializada na produção e fornecimento de tecidos técnicos para roupas de trabalho e vestuário profissional. Conseguimos estabelecer um acordo com esta empresa que resultou num preço anual de 20000€ em tecidos para a AgriWear.

7.8 Tecnologia e sistemas:

A empresa, como se encontra numa fase inicial, utiliza muito pouco no que diz respeito à tecnologia que dispõe. Para além das máquinas mencionadas anteriormente, existem os nossos computadores que serão usados no contexto da gestão de stock e gestão financeira.

Foi criada uma página Web através do Google Sites, serviço que permite aos utilizadores desenhar um website sem custo monetário. A informação da empresa está disponível neste site bem como uma secção de loja virtual.

7.9 Recursos humanos:

Tal como foi mencionado iremos precisar no mínimo de cinco funcionários para iniciar as operações da empresa. Não é necessária mão de obra muito qualificada e o pagamento mensal dos trabalhadores será o salário mínimo permitido em Portugal, 760€. O custo anual associado aos trabalhadores é de 45600€.

A distribuição de tarefas da empresa será a seguinte:

- 4 funcionários irão trabalhar nas máquinas;
- 1 funcionário vai ser responsável pelo transporte de materiais e entregas. Já possuímos um veículo adequado para esta tarefa;
- 2 promotores da empresa irão dedicar-se ao marketing e atendimento ao cliente;
- 2 promotores da empresa dedicam-se à gestão financeira.

O treino dos funcionários será feito *in-house*, sem recorrer a entidades terceiras, pelo que não terá custos adicionais. Todos os trabalhadores da AgriWear, incluindo os promotores, têm direito a apenas uma hora de almoço; este no entanto não é oferecido, pelo que os trabalhadores devem trazer a sua própria comida e aquecer no microondas disponível no armazém.

8 Projeções Financeiras

De seguida apresentam-se as projeções financeiras da AgriWear para o período entre os anos fiscais de 2023 e 2029. Esta informação também pode ser encontrada no ficheiro Excel em anexo a este relatório.

Receitas anuais:

- Vendas de botas por mês: $80 * 43\text{€} = 3440\text{€}$
- Vendas de jardineiras por mês: $60 * 45\text{€} = 2700\text{€}$
- Vendas de casacos por mês: $60 * 50\text{€} = 3000\text{€}$
- Total de receitas anuais: $12 * 3440\text{€} + 12 * 2700\text{€} + 12 * 3000\text{€} = 109680\text{€}$

Custos de produção anuais:

- Materiais (preço anual) : 20000€
- Ordenado de cada funcionário: 760€
- Gasto anual com os 5 funcionários: $12 * 5 * 760\text{€} = 45600\text{€}$
- Total de Custos de Produção: 65600€

Impostos:

- Taxa sobre o lucro: 21%
- Taxa de atualização: 15%

Capital fixo:

- Custos total das máquinas: $15106,50\text{€}$
- Obras do armazém: 6000€
- Necessidades em fundo de maneio: 25000€
- Capital fixo: $21106,50\text{€}$
- Amortização = $21106,50\text{€} / 6 \text{ anos} = 3517,75\text{€}$

Com estes valores foram calculados os fluxos de caixa do projeto ao longo de um período de seis anos.

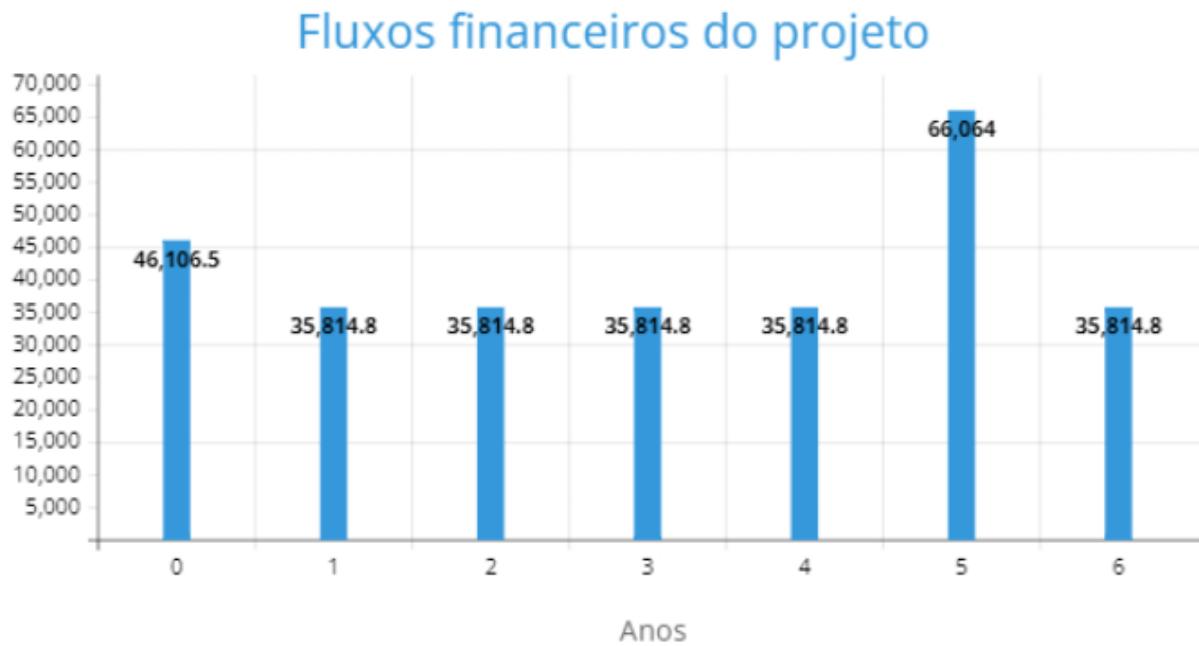


Figure 10: Fluxos de caixa da AgriWear

Olhamos agora para dois valores importantes que retiramos desta informação toda:

- Valor Atual Líquido (VAL) - é uma medida financeira que considera o valor presente dos fluxos de caixa projetados ao longo do tempo, descontados a uma taxa de desconto apropriada. Se o VAL for positivo, indica que o investimento pode ser lucrativo, considerando o custo de capital.
- Taxa Interna de Retorno (TIR) - é a taxa de desconto que iguala o valor presente líquido dos fluxos de caixa futuros ao investimento inicial. Quanto maior a TIR, mais atraente é o investimento, pois indica uma taxa de retorno mais alta.

Com base nos resultados obtidos, o projeto da AgriWear demonstra um Valor Atual Líquido (VAL) positivo de 104473€ e uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 78,10%. Esses números indicam uma forte viabilidade financeira e um potencial retorno atrativo para o investimento.

O VAL positivo de 104473€ indica que o projeto tem a capacidade de gerar um fluxo de caixa líquido positivo ao longo do tempo, após considerar o custo do capital investido. Isso sugere que o investimento na AgriWear pode ser lucrativo e compensar o capital inicial investido.

Além disso, a TIR de 78,10% supera a taxa de retorno mínima exigida de 15%. Isso indica que a AgriWear tem um potencial retorno significativo sobre o investimento realizado, superando os custos de oportunidade de investimentos alternativos.

Esses resultados positivos sugerem que o investimento na AgriWear possui uma sólida perspectiva financeira e pode ser considerado atrativo. No entanto, não podemos deixar de levar em conta outros fatores relevantes, como riscos específicos do setor, concorrência e condições econômicas em curso, antes de tomar uma decisão final de investimento.

9 Gestão e Controlo do Negócio

Para finalizar este documento seguem-se algumas das medidas que irão ser tomadas para fazer o controlo dos negócios da AgriWear.

Controle de produção:

- Implementação de padrões de qualidade claros para garantir a resistência e durabilidade das peças de roupa.
- Inspeção regular dos processos de produção para identificar desvios e tomar medidas corretivas.
- Gestão eficiente de fornecedores para garantir a qualidade dos materiais utilizados.

Controle financeiro:

- Estabelecimento de um orçamento detalhado, considerando os custos de produção, materiais e despesas gerais.
- Monitoramento regular dos custos e despesas para garantir a rentabilidade do negócio.
- Análise da rentabilidade das peças de roupa para identificar oportunidades de melhoria.

Controle de vendas:

- Monitoramento das atividades de vendas, incluindo taxa de conversão, satisfação do cliente e retenção de clientes.
- Análise do desempenho das estratégias de marketing e vendas para identificar áreas de melhoria e maximizar as vendas.

Relatórios e comunicação:

- Produção de relatórios regulares que abordem os indicadores-chave de desempenho em cada área do negócio.
- Reuniões periódicas com a equipe de gestão para discutir o desempenho, compartilhar informações relevantes e tomar decisões informadas.

Estas medidas visam garantir que a produção de peças de roupa da AgriWear seja controlada de forma eficaz, com foco na qualidade, resistência e durabilidade. O controle financeiro e de vendas é essencial para garantir a rentabilidade e o sucesso do negócio. A produção de relatórios e a comunicação adequada permitem uma avaliação contínua do desempenho e a identificação de áreas de melhoria.

10 Anexos

1. https://www.carhartt.com/gb/en-gb/category/carhartt-men-dungarees-boiler-suits?cid=homeprimarycallout1-EU_homeprimarycallout1_bib_010423
2. <https://www.honeywell.com/us/en/industries/products#safety>
3. <https://www.a-lafont.com/en/>
4. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?locations=PT-ES>
5. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/workwear-market>
6. <https://www.montarumnegocio.com/maquinas-para-confeccao-de-roupas/>
7. <https://www.xe.com/pt/currencyconverter/convert/?Amount=40000From=BRLTo=EUR>
8. <https://www.vendus.pt/blog/calcular-irc/>
9. <https://marinatextil.com/>