

RESPOSTAS

Espaço Liffa

1) Qual a Razão Social da empresa e o Nome Fantasia da empresa?

A Razão Social da Sra. Lília é LILIA BISPO SILVA 01972926586.

A Razão Social da Sra. Maria de Fátima é MARIA DE FATIMA BISPO SILVA 03667890583.

A Razão Social da Sra. Selma é SELMA BISPO SILVA 85791117574.

Já o nome Fantasia do salão de beleza e estética é ESPAÇO LIFFA.

2) Há funcionárias? Quais as áreas de atuação?

Neste local atuam três diferentes profissionais, cada uma em um determinado ramo do embelezamento. A Sra. Lília presta serviços como Cabeleireira. Já a Sra. Fátima executa os trabalhos de Pé de Cure. Por fim, a Sra. Selma faz Depilação e Limpeza de Pele. Considerando que as três conjugam do mesmo endereço de trabalho, no entanto, servem diferentes e específicas áreas da Beleza, cada uma delas tem o seu próprio Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, no intuito de que os Direitos e Deveres perante o Fisco sejam proporcionais a cada arrecadação ou faturamento.

3) Qual o CNPJ?

A Sra. Lília Bispo Silva possui CNPJ: 165503930001/47.

A Sra. Maria de Fátima Bispo Silva possui CNPJ: 261464500001/80.

A Sra. Selma Bispo Silva possui CNPJ: 359952740001/42.

4) Qual o telefone ou celular de contato?

A Sra. Lília atende pelo número (11) 94748-2764.

A Sra. Maria de Fátima atende pelo número (11) 97464-2212.

A Sra. Selma atende pelo número (11) 93025-6493.

5) Em termos legais, qual o ramo de atividade da empresa?

Trata-se da CNAE 96.02-5-01 e esse código permite exercer as atividades de Cabeleireiros, manicure e pedicure.

Trata-se da CNAE 96.02-5-02 e esse código permite exercer as atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza.

6) Há uma administradora no negócio?

Sim, a Sra. Lília também atua como administradora do Ponto de Negócio.

7) Qual o endereço do estabelecimento?

O estabelecimento está localizado na Rua Maracanã, nº 60, Bairro Jardim Imperial, na cidade de Atibaia, Estado de São Paulo, nos arredores do Terminal Rodoviário do Bairro do Jardim Imperial.

8) Quais são os dias e horário de atendimento?

Assim como todo estabelecimento comercial que está periférico a este negócio, o Espaço Liffa atende as suas clientes de segunda a sexta-feira, no horário das 8h às 18h.

9) Liste a Missão, Visão, Valores e Lema da empresa.

Missão: interagir com a beleza natural que cada ser humano já possui, a fim de que sua autoestima e alegria possam resplandecer ainda mais, realçando a linda pessoa que você é.

Visão: ser reconhecido como um excelente e agradável salão de beleza e estética, no qual a nossa busca por conhecimento e atualização seja perene, já que neste ramo, em que a exigência por ótimos serviços com ótima qualidade é frenética, possamos evoluir para atender cada vez as expectativas e ofertar aos nossos clientes um serviço ainda melhor.

Valores: buscamos continuamente uma ótima relação com nossos clientes e colaboradores. Respeito à saúde quando tratamos com produtos tais como tinturas, relaxamentos, escovas progressivas e outros. Procurando sempre fazer teste para dar segurança aos nossos clientes em relação ao serviço prestado. Trabalhando por um ambiente, produtos e equipamentos limpos e higienizados. Toalhas, alicates, tesouras e outros equipamentos limpos e esterilizados.

Lema: nós nos orgulhamos quando sabemos que estamos buscando algo que fará a diferença.

10) Há concorrentes nos arredores do endereço da empresa?

Sim, neste mesmo bairro encontram-se oito semelhantes negócios em atuação, no entanto, em termos geográficos estão localizados há quinhentos metros do Espaço Liffa, não trazendo riscos diretos à continuidade dos trabalhos, tampouco motivando a evasão de parte da clientela.

11) Qual a experiência empresarial comprovada?

Neste âmbito, cabe ressaltar que o Espaço Liffa está no mercado há mais de 10 anos e seu público-alvo é composto em sua maioria por mulheres, cuja faixa etária varia dos 25 aos 60 anos de idade.

12) Qual o público-alvo da empresa?

Pessoas interessadas em usufruir de um ótimo serviço ou adquirir maravilhosos produtos no ramo do embelezamento e estética, a um preço justo e dentro das expectativas de mercado.

13) O estabelecimento é muito ou pouco frequentado?

Bem frequentado, haja vista que no período comercial, observou-se claramente que há um frenético e ininterrupto fluxo de clientes no aludido estabelecimento

14) Quais as ferramentas midiáticas utilizadas na divulgação do negócio?

As empreendedoras divulgam o negócio através de propaganda, publicidade e marketing empresarial que se firma no oferecimento dos serviços junto às mais diversas redes sociais, tais como: Instagram, Facebook e WhatsApp.

15) A empresa tem um site na internet?

Não, aliás um dos agravantes a respeito da diminuição do número de novas clientes e a subsequente estagnação quanto as pessoas atendidas se assenta no fato de que o salão de beleza não usufrui de uma ferramenta web capaz de prospectar e tornar fiéis ainda mais pessoas interessadas em se servir dos produtos e serviços do Espaço Liffa.

16) Como é a operacionalidade, controle e gestão da agenda de atendimento?

A marcação e reserva de horários nas agendas das empreendedoras infelizmente é rudimentar, isto é, sendo feita mediante anotações em documento de papel. Desta forma, considerando o aspecto manual, a comunicação para efetivação da marcação de horários permanece sendo através de telefone, aplicativo de comunicação WhatsApp ou mesmo pessoalmente.

17) Quais são as dificuldades enfrentadas no gerenciamento do negócio?

A este respeito, todas as profissionais afirmaram categoricamente que o modus operandi atual atrapalha bastante a continuidade dos trabalhos, vez que além da iminente parada nos serviços toda vez que há uma tentativa de marcação de horário de atendimento por parte de uma nova cliente, também existem aquelas que não comparecem ao estabelecimento no horário marcado, tampouco comunicam antecipadamente quanto a desmarcação. Tais eventos catastróficos e sem prévio aviso acabam por evidenciar um completo descontrole, no que tange ao agendamento de horário.

18) Quais são os aspectos negativos que deflagram o crescimento do empreendimento? Qual a importância da resolução desses imbróglis?

O principal recurso ausente da empresa é um Sistema Informatizado de Gestão do Negócio. Este tipo de software promoveria a eficiência, a eficácia e a efetividade no que é inerente à prestação dos serviços do salão de embelezamento, pois traria mais acurácia aos processos de controle de agendamento nos horários de atendimento, geraria com mais precisão as questões tributárias, de locação do espaço e pagamento aos diversos fornecedores ou concessionárias, além de promover um controle dos estoques de modo mais apurado e trazer mais celeridade ao cadastramento e fidelização de novas clientes. Sobretudo pelo fato de que, além dos produtos de manipulação e afins, utilizados na execução dos trabalhos dentro

do salão, as empreendedoras cumprem rotinas de vendas de produtos a pronto entrega, os quais envolvem perfumes, cremes e sabonetes, ou seja, toda linha de cuidados com o corpo.

19) Quais são os mecanismos de demonstração de vantagem competitiva e de gestão que podem ser implantados no negócio?

A implantação e a implementação de um sistema, o qual possibilite a integração entre Agenda, Cadastro de Clientes, Financeiro, Tributário, Aluguel, Fornecedores e Controle de Estoque, acompanhados da propaganda, publicidade e marketing empresarial consolidado.

20) Quais os objetivos a serem alcançados após a implementação das medidas de contingência e alavancagem empresarial?

Após as intervenções e aplicação das ferramentas de gestão e marketing, almeja-se o crescimento e o desenvolvimento do negócio, ao ponto de garantir os lucros desejados.