

## Contexto da Empresa

A Bordados S&A, localizada em Brusque – SC, atua há 4 anos no modelo B2B, oferecendo serviços de bordados sob demanda para outras empresas. Fundada por Valquíria, a empresa surgiu de forma orgânica, com início como freelancer e posterior aquisição de máquinas via empréstimo.

- Produção sob encomenda, sem estoque.
- Cada peça é única, com variações de tempo, insumos e esforço.
- Alta demanda, mas fluxo de caixa comprometido.
- Recebimentos com cheques de até 90 dias.
- Dificuldade em calcular custo por peça e hora trabalhada.
- Ausência de presença digital e marketing estruturado.
- Empresária com dificuldades em operar software de design.

## Desafio Prioritário Selecionado

**\*\*Finanças – Precificação\*\***

Dificuldade em calcular o custo total por peça, considerando número de cores, pontos, pausas das máquinas e hora trabalhada. Isso impacta diretamente a formação de preço, competitividade e lucratividade.

## Causas Raízes Identificadas

### Internas:

- Ausência de controle de tempo por máquina.
- Falta de cálculo de custo/hora por colaborador.
- Não utilização de planilhas ou sistemas para precificação.
- Precificação baseada em 'achismo' e mercado.
- Falta de controle dos insumos por tipo de bordado.

### Externas:

- Pagamentos com prazos longos (cheques de 90 dias).
- Concorrência com preços abaixo do custo.
- Baixa presença digital e dificuldade de atrair novos clientes.

## **10 Ideias de Soluções Práticas e Viáveis**

1. Implantar planilha inteligente de precificação.
2. Criar diário de bordo das máquinas.
3. Capacitação Sebrae em precificação e gestão financeira.
4. Consultoria Sebrae em Finanças.
5. Automatizar cálculo de custo por bordado.
6. Análise de preços da concorrência.
7. Atualizar redes sociais com portfólio e diferenciais.
8. Gerar persona e criar plano de marketing digital.
9. Capacitação em design de bordado.
10. Avaliar uso de software de gestão de produção.

## **Resumo Estratégico Final**

A implementação das soluções propostas permitirá:

- Aumento de faturamento: com precificação correta e marketing ativo.
- Redução de custos: com controle de insumos e tempo de produção.
- Melhoria na gestão: com dados reais para tomada de decisão.
- Ganho de produtividade: com processos mais eficientes.
- Inovação: com uso de ferramentas digitais e capacitação.

## **Sugestão de Ação para Desafios Não Priorizados**

### **1. Inovação – Desenvolvimento de Sistema de Design de Bordados**

Ação sugerida: Capacitação Sebrae ou curso técnico em operação de software de bordado (Wilcom, etc.), com foco prático.

### **2. Marketing – Ausência de presença digital**

Ação sugerida: Consultoria Sebrae em Marketing Digital + criação de calendário de postagens com foco em portfólio e diferenciais.