|  |  |
| --- | --- |
| ACJ-Análise Geral |  |
|  |  |
| ACJ Distribuidora de Embalagens  Da autoria de:  Diogo Santos-2021129940  Gonçalo Fontes-2021144224  Miguel Agostinho-2018016224 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Visão global e externa da empresa Hoje a empresa te o seu foco apenas em São Paulo, no entanto a sua capacidade comercial e industrial pode expandir-se para outras regiões e estados.  A maior dificuldade hoje em dia para a expansão é principalmente encontrar mão de obra qualificada. Por outro lado, devido aos impostos no Brasil, é mais lucrativo não crescer de forma exponencial até à data, pois a grande rotatividade ainda não mostrou resultados quando comparados com o custo fiscal e fixo da expansão. Atendimento A empresa foca o seu atendimento mais em consultoria do que vendas, ou seja, a empresa identifica as verdadeiras necessidades do cliente e tende a direcioná-lo de acordo com a necessidade.  Como falamos de produtos em que as vendas acontecem geralmente ao kilograma, os compradores facilmente se perdem para identificar o melhor preço. Por exemplo, existem embalagens que podem custar 20€ mas ter 4kg de capacidade, há outras que até 6kg de capacidade e custam cerca de 22,5€. Portanto a empresa tende a “educar” e direcionar o comprador no que toca a entender o produto e focar no proveito que este vai ter ao comprá-lo. | | |
|  |  |  |
| Tipo de produto A empresa escolhe trabalhar com produtos de alta qualidade o que reduz um pouco o campo de mercado, pois muitos compradores querem saber apenas do preço, não tendo em conta o desperdício de material devido à falta de qualidade. Apenas distribuem embalagens? Na empresa, produzimos e distribuímos embalagens. Temos alguns acordos com supermercados e pequenos mercados tradicionais, aos quais produzimos as embalagens para os produtos que são pedidos, a quem as entregamos, a parte de embalar os produtos pertence ao comprador.  As embalagens são feitas por nós e seguem as normas da ANVISA.  Além destes supermercados com quem temos acordos já estabelecidos, atendemos também a outros pedidos. Por exemplo, quando empresas fazem um pedido de grande número, que ultrapassa o nosso stock, entramos em contacto com outra produtora, e neste serviço servimos apenas intermediário, recebendo uma comissão, desta forma ficamos todos a ganhar, pois o comprador consegue um preço mais baixo devido à nossa análise e contactos, e nós recebemos uma comissão. Ideologia da empresa O slogan da empresa é: “O que move a nossa empresa é o respeito pela sua”.  E a cultura da empresa é seguir isso, criar laços com os clientes, solucionando as necessidades individuais de cada loja. | | |