

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Escola Técnica Irmã Agostina - Classe Descentralizada CEU Vila Rubi
Curso Técnico em Administração

Visão Assessoria - WR Moto Center

São Paulo – SP
Dezembro de 2021

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Escola Técnica Irmã Agostina - Classe Descentralizada CEU Vila Rubi
Curso Técnico em Administração

Visão Assessoria
WR Moto Center

Sabrina Santana

Sheila D'Ângelo

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito da disciplina
Desenvolvimento de Trabalho de
Conclusão de Curso para o Curso Técnico
em Administração

Professor Orientador
Prof. Paulo Henrique dos Santos

São Paulo – SP
Dezembro de 2021

EPÍGRAFE

“Administração é a arte de criar os caminhos que levam a humanidade à excelência de suas realizações.”

MARCELO ARAÚJO

RESUMO

A finalidade deste projeto tem o objetivo de conhecer a loja WR Moto Center, localizada na Avenida Robert Kennedy, um lugar aonde visa a venda e conserto de motos, propondo a idealização de um projeto notável para realizar as melhorias necessárias na empresa, com o objetivo de beneficiar a todos incluídos neste plano. Com intuito de obter as ferramentas necessárias para conhecer este projeto, que poderá ser refletido em questões de melhorias, tendo por base as fontes de informações confiáveis que auxiliam de maneira favorável a execução deste planejamento, de forma que tenham sido as possibilidades de sucesso em encontrar os resultados, para que fosse possível trazer à tona na pesquisa de dados significativos, acerca da idéia do projeto dado pela Visão Assessoria.

Palavras-chave: Visão Assessoria, Projeto de melhorias, WR Moto Center.

ABSTRACT

The purpose of this project is to get to know the WR Moto Center store, located on Avenida Robert Kennedy, a place where it aims to sell and repair motorcycles, proposing the idealization of a remarkable project carry out the necessary improvements in the company, with the objective to benefit very one included in this plan. In order to obtain the necessary tools to know this project, which can be reflected in improvement issues, based on reliable sources of information that favorably help the execution of this planning, so that the chances of success in finding the results, so that it was possible to bring to light in the research significant data about the project idea given by Visão Assessoria.

Keywords: Vision Assessoria, improvement project, WR Moto Center.

DEDICATÓRIA

Nós da Visão Assessoria dedicamos esse trabalho a todos os professores da Etec Irmã Agostina – Descentralizada Vila Rubi, por sempre nos auxiliar e ensinar com muito amor e carinho. Também dedicamos a empresa WR Moto Center, por nos dar a oportunidade de aprender sobre esse ramo e confiar em nosso projeto para melhoria do seu estabelecimento.

AGRADECIMENTO

Nós da Visão Assessoria gostaríamos de agradecer primeiramente a Deus, por ter permitido que todas as integrantes do grupo tivessem saúde e determinação para a conclusão desse trabalho. Aos professores por todo o ensinamento e correções em todas as partes do projeto, para que nós tivéssemos um ótimo desempenho. A todos da empresa WR Moto Center pelo apoio e fornecimento de dados e materiais que foram fundamentais para o desenvolvimento da pesquisa que possibilitou a realização deste trabalho. E por fim, a todos aqueles que contribuíram de alguma forma para a conclusão desse projeto.

Obrigada.

LISTA DE IMAGENS

Imagem 1 - Fachada da loja.....	12
Imagem 2 - Área externa da loja.....	12
Imagem 3 - Vitrine externa.....	12
Imagem 4 - Vitrine e balcão de atendimento.....	13
Imagem 5 - Entrada da mecânica.....	13
Imagem 6 - Mecânica e revisão.....	13
Imagem 7 - Fachada e entrada da loja.....	23
Imagem 8 - Entrada da loja.....	24
Imagem 9 - Área externa e troca de óleo.....	24
Imagem 10 - Layout da área externa.....	25
Imagem 11 - Balcão de atendimento.....	25
Imagem 12 - Toldo sujo.....	26
Imagem 13 - Lavagem de moto.....	26
Imagem 14 - Entrada mecânica.....	26
Imagem 15 - Mecânica.....	27
Imagem 16 - Reservatório de óleo sujo.....	27
Imagem 17 - Reciclagem de peças e papelão.....	27

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -Cartão antigo.....	21
Figura 2 - Cartão de visita (novo).....	21
Figura 3 - Cartão de visita.....	22
Figura 4 - Cartão de visita.....	22
Figura 5 - Cartão fidelidade.....	22
Figura 6 - Cartão fidelidade.....	22
Figura 7 - Cartão fidelidade.....	23

SUMÁRIO

Lista de Imagens	8
Lista de Figuras	8
1 INTRODUÇÃO	10
2 A HISTÓRIA DA EMPRESA WR MOTO CENTER	11
3 MACROAMBIENTE.....	14
3.1. Demográfico.....	14
3.2. Tecnológico	14
3.3. Econômico.....	14
3.4. Natural	15
3.5. Cultural.....	15
3.6. Político legal	15
4 MICROAMBIENTE	16
4.1. Fornecedor	16
4.2. Concorrentes.....	16
4.3. Prestadores de Serviços.....	17
5 ANÁLISE SWOT	17
5.1. Oportunidades.....	17
5.2. Ameaças.....	17
5.3. Forças.....	18
5.4. Fraquezas	18
6 Departamentos	18
6.1. Recursos Humanos	18
6.2. Financeiro.....	18
6.3. Jurídico.....	19
7 Problemas não encontrados.....	19
7.1. Marketing.....	19
7.2. Problemas encontrados.....	20
7.3. Sugestões de melhoria marketing.....	20
8 ORÇAMENTO.....	28
9 CONCLUSÃO.....	32
10 ANEXO.....	35

1 INTRODUÇÃO

O presente projeto trata do trabalho da Visão Assessoria ao auxiliar a loja WR Moto Center, para promover mudanças com intuito de melhorar suas vendas a organização e a visibilidade de seu local, assim tornando importante analisar e compreender como um microempresário colocou o projeto de sua loja na prática. A partir disso foram oferecidas a ele algumas sugestões de melhoria para sua empresa.

O microempresário desta empresa que atua na área de vendas e conserto de motos há 11 anos, vem de experiência anterior do qual ele fazia parte de uma sociedade com uma empresa chamada Intermec, que trabalha com pintura, funilaria, consertos gerais e mecânica, sendo assim, seguindo de sua idéia maturada, ele fundou a sua própria empresa com ajuda de um sócio que então acabou deixando-o cinco anos após a sua firmação, fazendo com que o microempresário fosse o dono exclusivo do negócio.

Com isso, poderíamos chegar a uma hipótese preliminar de que é possível aplicar atualmente as nossas propostas e soluções para a melhoria de seu negócio, podendo beneficiá-lo a tornar apto para quantificar as vendas, qualificar seus funcionários e trazer uma estética visual de sua loja mais atualizada.

Por meio desta perspectiva, é importante adotarmos novos meios de atingir o desenvolvimento deste projeto de assessoria, para que assim seus padrões sejam equilibrados, tornando mais fácil a sua repercussão. Para a organização deste projeto, utilizou-se o material virtual e a pesquisa de campo.

2 A HISTÓRIA DA EMPRESA WR MOTO CENTER

A WR Moto Center foi criada há 11 anos, no dia 14 de janeiro de 2010, localizada na Av. Robert Kennedy, nº2110, na atual Avenida Atlântica, aonde surgiu de um sonho no qual o Sr. Walter Junior só tinha em pensamento, não sabia ainda se seria possível, nesta época, por volta de 2009, ele era sócio em uma empresa de funilaria, pintura e mecânica de automóveis chamada Intermec, ele foi alimentando e amadurecendo este sonho. Os anos se passaram, até que em um momento de descanso e distração em meio aos amigos, surgiu uma proposta feita pelo Roberto, no qual ele viu a possibilidade de tornar realidade o seu sonho. Foi então que começou a colocar o projeto em prática, aonde ele precisava de alguns elementos para assim poder funcionar, começando pelo local da empresa, a contratação de funcionários, a abertura da empresa e seu nome. Ao abrir a empresa, colocaram o nome de Best Comércio de Motos Ltda., na qual não ficariam com este nome no logo da empresa, pois é um nome fictício, então resolveu fazer a fusão dos nomes, que são Walter e Roberto, que ficou como WR Moto Center, por ser uma empresa individual de responsabilidade limitada, aonde o modelo de microempresa precisa de até dois sócios para sua abertura, ela é uma empresa Eireli, após alguns anos de sociedade, o Roberto resolveu se retirar da empresa, assim fazendo com o que o Walter se tornasse o único proprietário. Para não alterar o nome da empresa WR, ele resolveu substituir o nome do antigo sócio por Racing, que quer dizer corrida. Ao pensar na empresa e no nome, vieram às idéias de quais serviços seriam prestados, sendo que já tinha os serviços de manutenção e venda de motocicletas, resolveram ampliar oferecendo mais benefícios para a empresa e seus clientes como acessórios, troca de óleo e lavagem de moto. Ele escolheu seguir neste ramo porque sempre gostou do motociclismo. As metas em longo prazo da empresa é abrir uma filial para poder expandir ainda mais o seu negócio, com a mesma qualidade e preços acessíveis para seus clientes, para que possam adquirir seus produtos, possuindo clientes antigos e novos clientes, assim garantindo a qualidade dos serviços oferecidos futuramente.



Imagem 1- Fachada da loja



Imagem 2 - Área externa da loja



Imagem 3 - Vitrine externa



Imagem 4 - Vitrine e balcão de atendimento



Imagem 5 - Entrada da mecânica



Imagem 6 - Mecânica e revisão

Fonte: Facebook (2011)

3 MACROAMBIENTE

O Macroambiente diz respeito a tudo o que é externo à empresa e que vão muito além do controle do negócio. Ou seja, fatores econômicos, políticos, culturais, tecnológicos e etc. Para a empresa, cabe apenas a adaptação. O Macroambiente representa oportunidades e ameaça para o negócio.

3.1. Demográfico

O ambiente demográfico inclui mudanças na população, como faixa etária, etnia e escolaridade. Identificá-las é saber se houve mudanças nos seus hábitos de consumo, se o público-alvo da empresa ainda é o mesmo e encontrar o perfil atual do cliente ideal. A vantagem é que com essas pesquisas conseguimos identificar o público da empresa WR Moto, que tem como maior porcentagem de seus clientes homens, que possuem habilitação, com a idade entre 21 até 40 anos. Sem essa pesquisa não conheceríamos nossos consumidores podendo comprar materiais desnecessários causando prejuízo.

3.2. Tecnológico

As constantes mudanças e inovações tecnológicas podem impactar uma empresa de várias formas: em sua pesquisa, produção, distribuição, divulgação, etc. Usamos as mídias sociais para divulgar os produtos e a localização da empresa WR Moto, isso fez com que tivéssemos um alcance maior de pessoas, fazendo com que o estabelecimento ganhasse mais clientes. Uma possível ameaça pode ser com comentários negativos nas páginas (Facebook e Instagram) fazendo com que futuros clientes pensem mal da loja sem antes visitá-la.

3.3. Econômico

É o conjunto de atividades desenvolvidas visando a produção, distribuição e consumo de bens e serviços à sobrevivência e à qualidade de vida. A economia é de extrema importância para a empresa, pois ela impacta diretamente. Quando ela está

em alta acaba causando a inflação e isso é uma ameaça para a WR Moto pois os preços de seus produtos aumentam e com isso diminui a procura, agora a vantagem que quando a mesma está estável o preço dos produtos caem aumentando automaticamente a procura do cliente por seus produtos.

3.4. Natural

A disponibilidade de recursos naturais e de matéria-prima pode afetar a produção de uma empresa, assim como outros fatores naturais, como clima e catástrofes naturais. A WR tem os recursos naturais como seu aliado, pois em tempos de chuva a empresa tem um sistema para reaproveitar a água, e com isso a utilizamos para lavagem das motos. E para não prejudicar o meio ambiente a WR Moto faz o descarte de óleo e pneus no lugar adequado.

3.5. Cultural

É o ambiente mais forte na hora de colocar em jogo os fatores de influência do comportamento de seus clientes. Isso vem como um fator positivo para a WR, pois além de visar sempre fornecer um orçamento justo de seus produtos e serviços, atualmente no Brasil a busca por motos e equipamentos cresceu muito ao longo dos anos.

3.6. Político legal

Este ambiente é constituído por leis, agências governamentais e grupos de pressão que influenciam e limitam várias organizações indivíduos em uma dada sociedade. No caso da WR Motos, mantemos para consulta o Código de defesa do consumidor.

4 MICROAMBIENTE

Dentro da pesquisa sobre microambiente na WR Moto Center, foi pesquisado sobre seus fatores internos para poder entender melhor como a empresa está sendo controlada e assim poder montar um melhor plano de melhoria assim podendo atrair mais clientes e obter um maior lucro.

4.1. Fornecedor

- FGS - Fornecedor de óleo;
- Orleon – Fornecedor de peças;
- Bludovan – Fornecedor de pneus.

Esses 3 fornecedores foram escolhidos porque os preços são ótimos e o prazo e a qualidade são excelentes, por esse motivo a WR tem essas empresas como fornecedores.

4.2. Concorrentes

- Mura Motos – Equipamentos, acessórios e consertos;
- Tony Motos – Peças e acessórios e consertos em geral;
- Mercado Car – Acessórios.

Dentro dos concorrentes foi possível observar que os mesmos têm uma distância considerável da Loja WR Moto, mesmo assim são concorrentes com muito potencial, porque o Mura Motos oferece o mesmo tipo de serviço, o Tony Motos além de oferecer o mesmo tipo de serviço, tem borracharia, lavagem, soldas e pinturas serviços bem completos e a Mercado Car oferece acessórios por ter várias filiais e ser de grande porte tem a possibilidade de oferecer preços mais acessíveis para o motociclista.

4.3. Prestadores de Serviços

- Chassi Tec – Alinhamento de quadros (motos);
- Millenium – Retifica de motores;
- Monte Sinai – Contador.

Com os prestadores de serviços o Sr. Junior tem o contador para parte contábil da loja e os outros dois por fazer trabalhos que ele pode oferecer a mais para seus clientes, ele tem essas duas empresas para suprir alguns serviços e por ter preço e prazos ótimos.

5 ANÁLISE SWOT

Análise SWOT ou FOFA é uma técnica de planejamento estratégico utilizada para auxiliar pessoas ou organizações a identificar o ambiente interno (forças e fraquezas) e o ambiente externo (oportunidades e ameaças) relacionadas à competição em negócios ou planejamento de projetos. Avaliando de maneira geral, a WR Moto Center contém adversidades muito boas a se manterem e outras a melhorarem em vários aspectos, pois há grandes chances das estratégias a ser conservadas e melhoradas, funcionando de maneira positiva, repercutindo muito mais além das expectativas.

5.1. Oportunidades

- Conseguir novos clientes com um bom poder aquisitivo;
- Criar uma filial para expandir o seu negócio;
- Iniciação de uma reforma na loja.

5.2. Ameaças

- Surgimento de novos concorrentes;
- Aumento de preço nas mercadorias;

- Diminuição de procura por falta de propaganda em serviços e acessórios e promoções e a pandemia (medo de contaminação por COVID).

5.3. Forças

- Boa cartela de clientes;
- Excelente localização;
- Produtos de qualidade;
- Fornecimento de orçamento justo de produtos;
- Contribuição a favor da natureza (reciclagem de pneus, óleos e peças);
- Preços acessíveis.

5.4. Fraquezas

- Falta de capacitação da equipe;
- Ausência de uniforme para os funcionários;
- Falta de investimento no marketing;
- Falta de peças e acessórios no estoque.

6 DEPARTAMENTOS

Temos os seguintes departamentos inseridos na empresa WR Moto Center:

6.1. Recursos Humanos

O papel principal do RH é recrutar, selecionar e alinhar os talentos que combinam com a cultura e com os objetivos da organização.

6.2. Financeiro

O departamento financeiro é o setor responsável pela administração dos recursos financeiros da empresa, ou seja, tudo o que é relacionado a finanças, passa por essa área.

6.3. Jurídico

O departamento jurídico é o setor responsável por todas as tratativas, atividades, tarefas e funções relacionadas aos aspectos legais, judiciais e extrajudiciais, de uma empresa.

7 PROBLEMAS NÃO ENCONTRADOS

Nestes departamentos (RH, Jurídico e Financeiro) não identificamos nenhum tipo de problema, por ser uma empresa de pequeno porte o Sr. Walter optou por contratar uma empresa terceirizada para fazer os trabalhos do RH admissão, demissão, férias, folha de ponto. Já no financeiro a terceirizada cuida da contabilidade (entra e saída de dinheiro, folha de pagamento, cálculos de férias e décimo terceiro). O jurídico também é por uma empresa terceirizada, com um advogado à parte, conhecido pelo dono, o mesmo escolheu esse método pois se fosse para manter um espaço para o contador e o advogado ele gastaria muito dinheiro sem necessidade, então desse modo sai mais barato e com alguém que seja de confiança. Assim diminuindo os gastos sendo mais lucrativo gerando um custo benefício.

OBS: Se fosse uma empresa de grande porte ou com filiais, seria mais vantajoso a empresa ter o seu próprio departamento de RH, jurídico e Financeiro por ter um número maior de colaboradores não seria viável a contratação uma terceirizada. Pois irá lidar com um número maior de pessoas.

7.1. Marketing

Um departamento de marketing eficiente é essencial para o crescimento e a consolidação de qualquer negócio. Dentro desse departamento foram encontrados alguns problemas no qual não estavam trazendo lucratividade e consumidores novos para o estabelecimento, a cartela de clientes teve uma queda.

7.2. Problemas encontrados

Atendimento: os funcionários não têm um treinamento adequado para atendimento ao cliente. Isso acontece por contratar pessoas inexperientes, por não fazer divulgação das vagas.

Uniforme: os funcionários não fazem uso de uniforme e com isso fica difícil os clientes fazerem a identificação de quem trabalha no estabelecimento comercial, não passando credibilidade e organização.

Propaganda/Publicidade: a empresa não faz uso das mídias sociais, sendo assim não tendo muita visibilidade, pois a única forma de divulgação utilizada é a boca a boca.

Cartões: a empresa não faz uso de cartão fidelidade ou cartão de visita, para que os clientes mantenham contato e fidelidade com a empresa.

Estética: Para que a loja seja um ambiente mais aconchegante e acolhedor para os clientes.

7.3. Sugestões de melhoria marketing

A nossa empresa Visão Assessoria reuniu algumas sugestões de melhoria para que esses problemas sejam resolvidos:

Atendimento: Sugerimos que o Sr. Walter faça a divulgação das vagas em mídias sociais voltada para a área de contratação de seus colaboradores, sendo eles: Catho, Vagas.com, InfoJobs, LinkedIn, Emprega Brasil/SineFácil.gov.

Uniformes da empresa: Foi proposto por nós da Visão Assessoria, que a empresa WR Moto Center tivesse uniformes para os seus atendentes de vendas e os funcionários mecânicos, para manter o ambiente mais organizado e despojado,

para que os clientes percebam que é uma loja séria e de confiança, sendo assim passando credibilidade.

Propaganda/Publicidade da loja em redes sociais e jornal: Para que a empresa WR Moto Center pelo menos uma vez ao mês faça propaganda de seus serviços e produtos no jornal do bairro, panfletos com acessórios e descontos ilustrativos assim mostrando que a loja trabalha com consertos e acessórios para moto e nas redes sociais (Facebook, Instagram e WhatsApp) com posts interativos para ter mais alcance.

Cartões personalizados: Sugerimos criar o cartão de visita e o cartão fidelidade com espaço para carimbos e assim que estiverem completado os clientes Vips ganharão brindes como uma revisão, troca de óleo ou um acessório sugerido pelo dono do estabelecimento, fazendo com que o cliente se interesse em comprar produtos, pois devido à pandemia houve uma queda significativa nas vendas, fazendo com que os clientes diminuíssem suas visitas ao estabelecimento, e com esse cartão fidelidade o cliente pode se sentir mais seguro.



Figura 1 - Cartão antigo



Figura 2– Cartão de visita (novo)

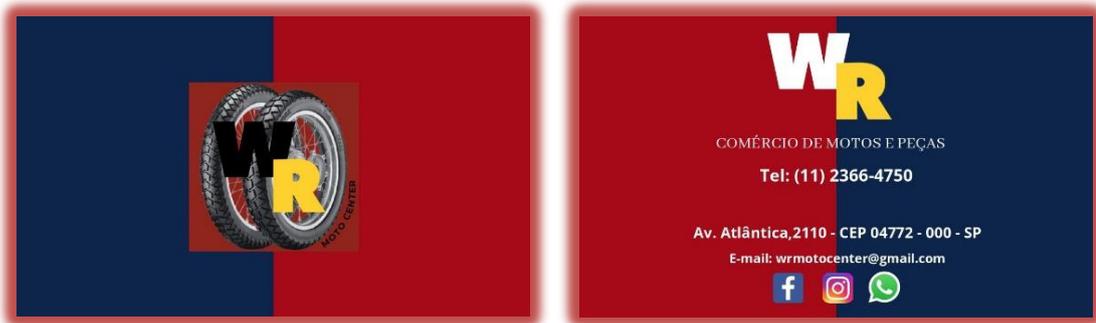


Figura 3 - Cartão de visita

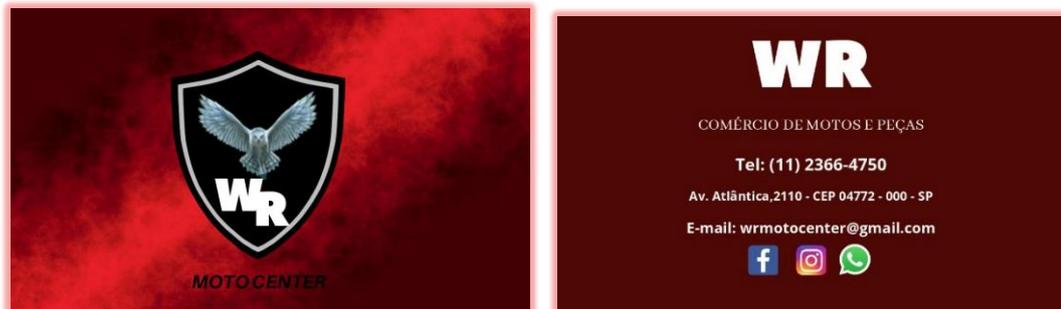


Figura 4 - Cartão de visita



Figura 5 - Cartão fidelidade

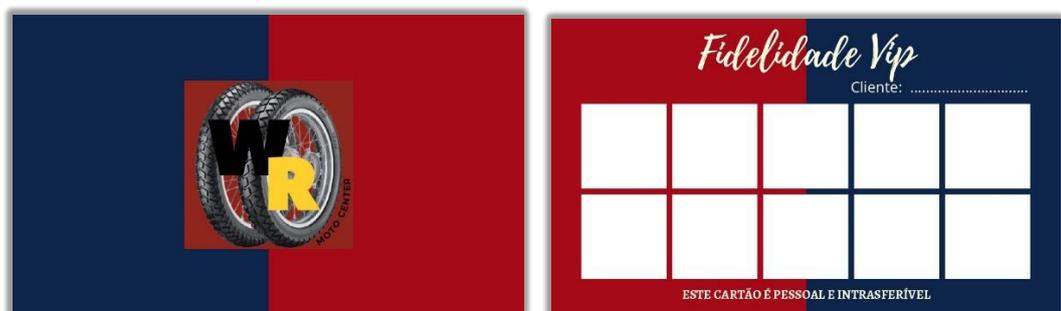


Figura 6 - Cartão fidelidade

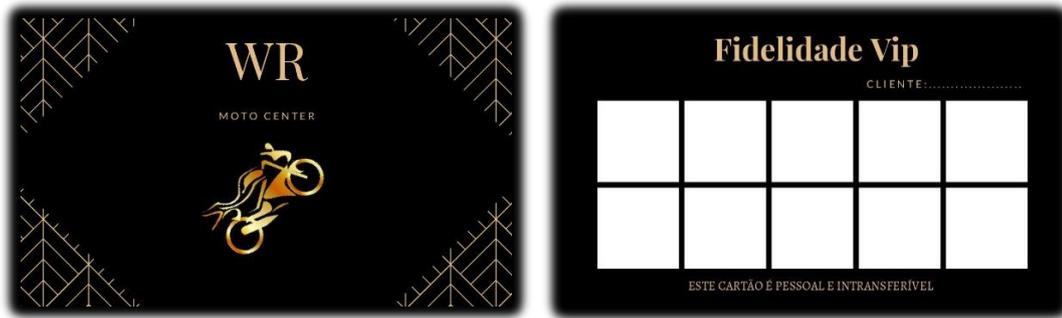


Figura 7 - Cartão fidelidade

Fonte: Canvas Designer (2021)

Atualização estética da loja: Para que a loja seja um ambiente mais acolhedor e agradável para os clientes. Uma das propostas é o visual da loja com uma pintura nova, com uma cor mais adequada, melhorar a iluminação pois o estabelecimento é escuro, fazer mudança nos balcões, tirar a área da lavagem de motos, fazer a lavagem de toldos e fazer a troca dos pisos, mantendo tudo mais limpo, claro e atrativo.

Imagens atuais:



Imagem7 - Fachada e entrada da loja



Imagem8 - Entrada da loja



Imagem9 - Área externa e troca de óleo



Imagem10 - Layout da área externa



Imagem11 - Balcão de atendimento



Imagem12– Toldo sujo



Imagem13 - Lavagem de moto



Imagem14 - Entrada mecânica



Imagem15–Mecânica



Imagem16 - Reservatório de óleo sujo



Imagem17 - Reciclagem de peças e papelão

8 ORÇAMENTO

PINTURA – TINTA

<p>Roschel - Vila São José Marca: Futura R\$ 104,90. Com desconto em dinheiro R\$ 100,00. Não faz parcelamento Taxa de entrega: a partir de R\$ 30.</p>	<p>Joli - Interlagos Marcas: Coral R\$ 189,90 Luckscolor R\$ 105,99 Parcelamento acima de R\$ 500,00 em 10x sem juros. Desconto de 5 a 7% (sem ofertas). Frete a partir de R\$ 38,00.</p>	<p>C&C (Site e Loja) Marcas: Coral R\$ 120,99 Suvinil R\$ 124,99 Sherwin Willians R\$ 123,49 Frete no site a partir de R\$ 14,59.</p>
--	---	--

Todas de 3,6 litros, faz 75 metrô cubicos e retirada na loja é gratuita.

UNIFORME

<p>WH Personalizados (11) 99238-2079 Personalização a partir de 10 camisetas - Camisa de algodão 45,00 - Camisa Polo 55,00 * Dar o sinal da metade do valor, parar assim fazer a arte</p>	<p>Silkscreen tato (11) 95983-0574 Forma de pagamento: 50% sinal no fechamento do pedido e 50% no dia da retirada do pedido aqui em nosso endereço (via transferência ou cartão). Orçamentos com valor acima de R\$450,00 nós parcelamos em 2x via paypal. Acima de 12 peças Os preços de outras empresas estão basicamente o mesmo.</p>	<p>Personalizados (11) 99238-2079 Personalização a partir de 10 camisetas - Camisa de algodão 45,00 - Camisa Polo 55,00 * Dar o sinal da metade do valor, parar assim fazer a arte. * Para pagamento em dinheiro ou pix desconto de 5%. * Por 5 reais fazem entrega na estação Grajaú, ou se a pessoa preferir pode retirar na loja que está localizada na Av. Carlos Barbosa Santos 1266, Jardim Lucélia</p>
--	---	--

TOLDO

Empresa: Limpa Toldos SP.

Valor: R\$480,00 (limpeza) + R\$48,00 (reparos).

Método de pagamento: Pix, Boleto bancário, Crédito e Débito. (Não parcelam).

Quando pagar: Após o término do serviço.

Telefone para contato: (11) 94847-2030. (WhatsApp).

Entrar em contato pelo WhatsApp para combinarem o melhor dia para o serviço ser feito, a empresa utiliza os próprios produtos.

Empresa: JS Serviços.

Valor: R\$890,00 (limpeza e reparos).

Método de pagamento: Pix. (Não parcelam).

Quando pagar: Após o término do serviço.

Telefone para contato: (11) 98050-4002 (WhatsApp).

Entrar em contato pelo WhatsApp para combinarem o melhor dia para o serviço ser feito, a empresa utiliza os próprios produtos. -

Empresa: Finish Limpeza Especializada.

Valor: R\$1850,00 (limpeza e manutenção).

Método de pagamento: Boleto bancário, Depósito em conta. (Não parcelam).

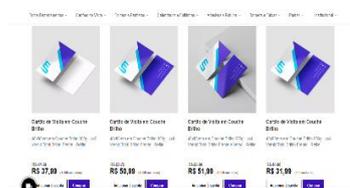
Quando pagar: Após o término do serviço.

Telefone para contato: (11) 98446-3425 (WhatsApp).

CARTÕES DE VISITA / FIDELIDADE

Futura IM

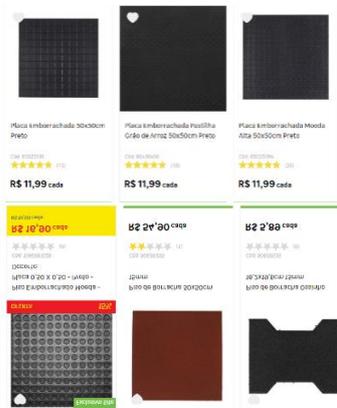
Produção 12h com frete grátis/Gráfica online.


Gráfica Printi

Imprima rápido
Cartões-de-visita


PISO

Leroy Merlin piso-emborrachado

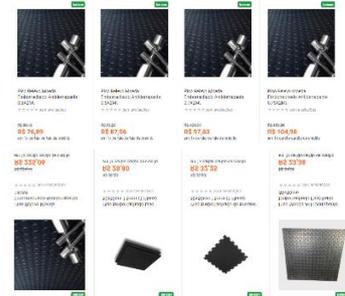


Gruporpf kit-10-placas-piso-grao-de-arroz-borracha-

50x50cm entrega gratuita para compras a partir de r\$ 600,00 para a cidade de São Paulo aceitamos cartão BNDES.



Shoptime piso-emborrachado



OBS: Devido à pandemia houve uma queda significativa nas vendas, fazendo com que os clientes diminuíssem suas visitas ao estabelecimento, e com esse cartão fidelidade o cliente pode se sentir mais seguro ao ir fazer a compra de seus produtos.

A empresa WR poderá utilizar o dinheiro que consegue arrecadar com a reciclagem (cerca de R\$800,00 a 1.000,00 mensais) para fazer as melhorias desejadas, assim o Sr. Walter não teria que desembolsar esse valor da renda que ele recebe com a loja, podendo investir nas melhorias de Marketing.

- **Logística**

O profissional de logística é o responsável por gerenciar os materiais, produtos e recursos de uma empresa e pela organização operacional. O Junior cuida da parte de fazer pedidos de materiais e produtos para a loja.

Problemas encontrados

Os problemas identificados foi um programa muito antigo e desatualizado (SHARK) no qual não conseguimos ter acesso pelo celular, sendo que nos dias

atuais existem programas com melhor aproveitamento e do fácil acesso para trabalho de estoques, entradas e saídas de produtos. E a falta de um catálogo físico, porque caso tenha uma queda de energia, conseguimos acesso ao estoque por esse catalogo.

SUGESTÃO DE MELHORIA

1 - Foram propostos três programas gratuitos e de fácil acesso para melhorar o trabalho logístico da WR Moto Center. No qual o proprietário pode adquirir para fazer um teste, sendo utilizado no computador e/ou celular, esse tipo de app é instalado no celular e não é necessária uma pessoa para fazer o treinamento



Pedidos, vendas, estoques e controle financeiro – Guard sistemas (corporativo).



Controle de vendas e estoque - Smartpos – Netpos (corporativo).



VHSYS – Pedidos e vendas (indefinido).

2 - Fazer um catálogo físico contendo todo o estoque da loja para um eventual controle na falta de energia, dando a possibilidade de seus funcionários acessá-lo.

OBS: Os catálogos de preço, que precisam ser feitos em um dos aplicativos ou até mesmo impressos, dando a possibilidade de alteração do preço e de um produto esgotado para que todos os funcionários da loja tenham acesso a qualquer hora que for algum cliente, e em caso de falta de energia não ter esse problema de não saber o valor de cada peça ou acessório.

9 CONCLUSÃO

Considerando as influências do projeto da Visão Assessoria para a empresa WR Moto Center, vimos o quanto é importante abordar todos os componentes ainda não conhecidos para estudar e entender o seu ponto de vista, neste conceito apresentado por nós, vimos que devemos focalizar em seus funcionários e sua loja física, vendo como é possível idealizar e concretizar uma expectativa real de mudanças dentro de seu perímetro, interferindo mais em sua abordagem interna e externa, mostrando assim as propostas e soluções mais viáveis para realizar todo o projeto.

Em sua loja, o tipo de método a ser inserido com grande força é a negociação com seu dono, para poder colocar em prática o projeto apresentado pela assessoria, para isso seriam introduzidos os orçamentos feitos com os materiais e a mão de obra para a reforma na loja, sem deixar de citar sobre a parte de treinamento dos funcionários e a colocação de programa de Softer mais atualizado que seriam tratados pelo microempresário, trazendo assim de maneira objetiva e concreta toda a nossa intenção de melhorias e de benefícios ao dono.

Baseando-se nestes aspectos, é imprescindível as participações da assessoria e do microempresário para o projeto notável a ser desenvolvido com grande expansão, sendo favorável para ambas as partes, deixando tudo mais viável e atualizado, valorizando assim todo o trabalho idealizado.

Diante dos estudos elaborados, foi possível conhecer e compartilhar todo o processo de idealização do projeto da visão assessoria, de forma mais abrangente e viável, localizando informações riquíssimas para o maior conhecimento da empresa e da rede de ensino chamado Etec, valorizando-o mais e demonstrando mais curiosidade em querer conhecer além do que foi descrito neste projeto.

Bibliografia

<https://www.aemflo-cdlsj.org.br/blog/quais-sao-os-departamentos-mais-importantes-de-uma-empresa>. Acesso em: 21 setembro 2021, às 18h45min.

https://www.canva.com/design/DAEe-g2t0vs/7GNDwil-c1yrpHpsJ_fbog/edit. Acesso em: 26 maio 2021 às 16h21min.

<https://www.canva.com/folder/all-designs>. Acesso em: 25 maio 2021 às 09h44min.

<https://www.cec.com.br/tintas-e-acessorios/esmaltes/esmaltes-a-base-de-agua/tinta-eco-esmalte-alto-brilho-branca-3-6-litros?produto=1067915>. Acesso em: 21 outubro 2021, às 14h10min.

<https://www.cec.com.br/tintas-e-acessorios/esmaltes/esmaltes-a-base-de-agua/tinta-esmalte-premium-brilhante-seca-rapido-branca-3-6-litros?produto=1103691>. Acesso em: 21 outubro 2021, às 14h18min.

<https://www.cec.com.br/tintas-e-acessorios/esmaltes/tinta-esmalte-coralit-fosco-branco-3-6-litros?produto=1033957>. Acesso em: 21 outubro 2021, às 14h02min.

<https://www.google.com.br/amp/s/blog.vhsys.com.br/microambiente-macroambiente-empresarial/amp/>. Acesso em: 21 setembro 2021, às 18h00min.

<https://www.gruporpf.com.br/pisos/piso-grao-de-arroz/kit-10-placas-piso-grao-de-arroz-borracha-50x50cm-celpan/>. Acesso em: 28 outubro 2021, às 23h32min.

<https://leostoldos.com.br/limpeza-e-manutencao-de-toldos/>. Acesso em: 20 setembro 2021, às 12h00min.

https://www.leroymerlin.com.br/esmalte-cor-e-protecao-acetinado-branco-3,6l-suviniil_90319355. Acesso em: 21 outubro 2021, às 14h25min.

https://www.leroymerlin.com.br/esmalte-sintetico-coralit-brilhante-branco-3,6l-coral_85133734. Acesso em: 21 outubro 2021, às 14h36min.

<https://www.leroymerlin.com.br/piso-emborrachado>. Acesso em: 28 outubro 2021, às 23h40min.

<https://limpatoldos.com.br>. Acesso em: 20 setembro 2021. Às 12h15min.

<https://rockcontent.com/br/blog/ambientes-de-marketing/>. Acesso em: 21 setembro 2021, às 18h30min.

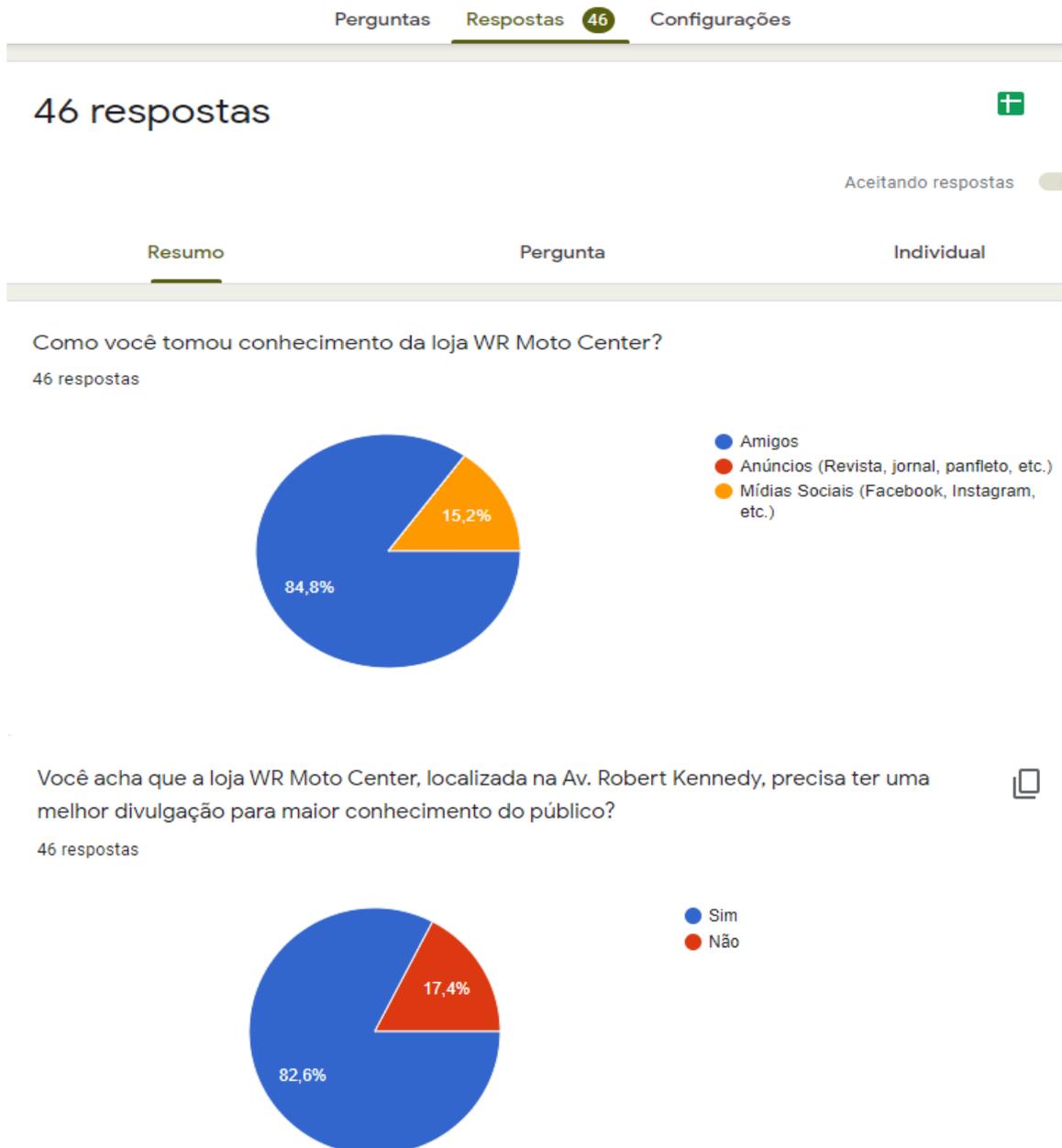
<https://www.roschel.com.br/tintas/tintas/esmalte/tinta-acrilica-acabamento-fosco-giz-chalked-cinza-carvao-887ml-rust-oleum/10705>. Acesso em: 21 outubro 2021, às 13h30min.

<https://www.shoptime.com.br/busca/piso-emborrachado>. Acesso em: 28 outubro 2021, às 23h47min.

10 ANEXO

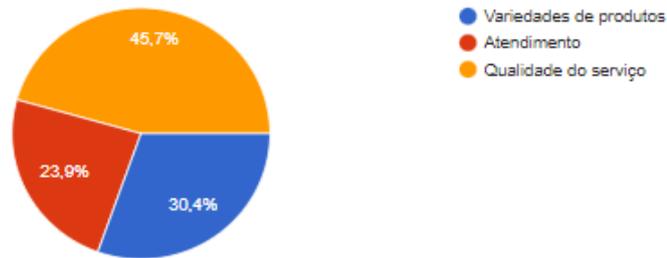
Pesquisa com público

Dentro da perspectiva, foi importante criar um formulário para termos uma visão dos clientes a respeito da qualidade, atendimento e serviços prestados pela empresa. Desenvolvemos questões de múltipla escolha a respeito da empresa, para termos uma noção do que os clientes pensam sobre o produto, preço, praça e promoção da WR Moto Center



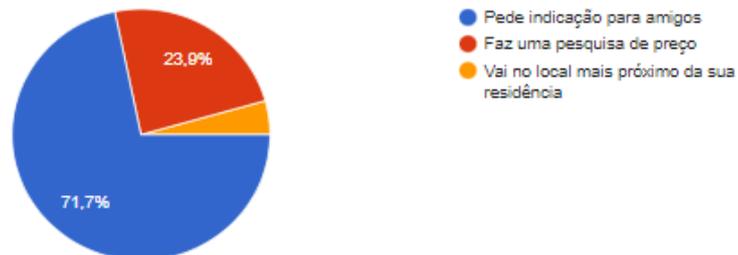
O que te atrai em uma loja de peças e acessórios para motos?

46 respostas



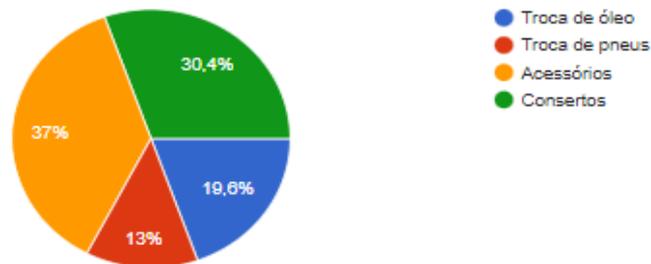
Quando você precisa de acessórios ou consertar a sua moto, o que faz você escolher o local?

46 respostas



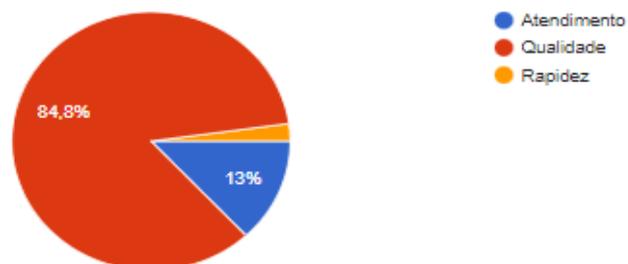
Quais serviços você mais utiliza em uma loja de motos?

46 respostas



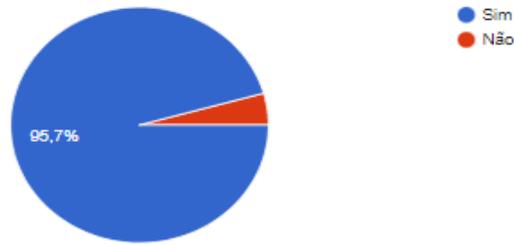
Se você tivesse uma moto, o que te faria ter confiança para consertá-la na WR Motos?

46 respostas



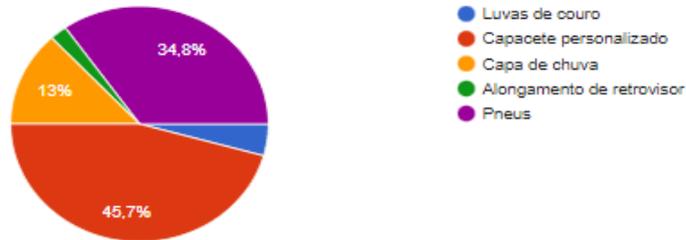
Você considera que nosso produto/empresa/serviço atende plenamente às suas necessidades?

46 respostas



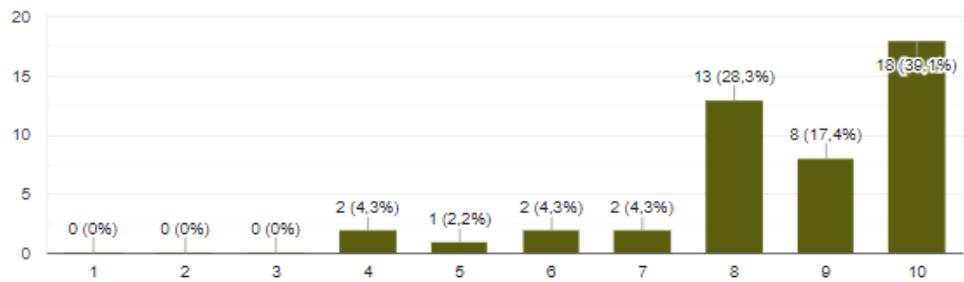
Quais acessórios são essenciais para o motociclista?

46 respostas



De 1 a 10 quais são as chances de você seguir comprando/contratando nossos produtos/marca/serviços? *

46 respostas



De 1 a 10, qual nota que você daria a loja e ao atendimento na WR Moto Center ?

46 respostas

