

# **CENTRO PAULA SOUZA**

COMPETÊNCIA EM EDUCAÇÃO PÚBLICA PROFISSIONAL

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza  
GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO



**Extensão Maria Trujilo Torloni**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Empresa de vendas de uniformes profissionais Ltda.**

**Componentes do grupo:**

**Daniele Andreotti**

**Gabriele Leite**

**Gustavo Murari**

**Luana Vogt**

**Paloma Dias**

**Pablo Nogueira**

**São Caetano do Sul – SP**

**2016.**

## **Agradecimentos**

É difícil agradecer todas as pessoas que de algum modo, nos momentos serenos e ou apreensivos, fizeram ou fazem parte de nossas vidas, por isso primeiramente agradecemos à todos de coração. Agradecemos a Deus e a toda nossa família que, com muito carinho e apoio, não mediram esforços para que chegássemos até esta etapa de nossas vidas. Ao professor Renato, pela paciência na orientação e incentivo que tornaram possível a conclusão desta monografia. A todos os professores do curso, que foram tão importantes em nossas vidas acadêmicas e no desenvolvimento desta monografia. Aos amigos e colegas, pelo incentivo e pelo apoio constantes.



## Sumario

1. Summary.....	7
2. Introdução	
2.1 Justificativa	
2.2 Diferenciais	
2.3 Inovação	
2.4 Objetivos Gerais	
2.5 Objetivos específicos	
2.6 Missão	
2.7 Visão	
2.8 Valores	
2.9 Como e quando surgiram os uniformes profissionais	
2.10 A importância dos uniformes profissionais nas empresas	
2.11 Análise swot	
3. Estudo de Mercado	
3.1 Público alvo	
3.2 Concorrentes	
3.3 Fornecedores	
4. Legislação	
4.1 Processo de abertura da empresa	
4.2 Registro na Junta Comercial	
4.3 Elaboração do contrato social	
4.4 Emissão do CNPJ	

4.5 Aspectos e legislação legais de venda comercial

4.6 Ética na empresa

4.7 Ética com os fornecedores

4.8 Processo para abertura de vendas de uniformes profissionais

4.9 Tipo de Sociedade

5. Orçamentos

5.1 Sala comercial

5.2 Equipamentos para sala comercial

5.3 Comissões

5.4 Contas a pagar e a receber

5.5 Orçamentos

6. Logística

6.1 Processo ate entrega de uniformes

6.2 Estratégia logística

6.3 Embalagem

6.4 Rotulagem

7. Marketing

7.1 Publicidade

7.2 Meios de comunicação da empresa

7.3 Meios de divulgação

7.4 sites e paginas

7.5 Telemarketing

7.6 Logotipo

7.7 Cartão de visitas

8. Conclusão

9. Referencias bibliográficas

## **1. Summary**

The uniform is the business card of a company, in addition to facilitating communication, it is a differential responsible for the identification of employees. The conduct of Evup is guided by ethics and honesty. The relationship with customers and employees is transparent, based on the act uprightly, showing customers that invest in uniforms is to invest in the good image of your company. The publicity and advertising channels is through social networks, the company's website and catalogs distributed directly to fixed customers and other potential customers. The distribution strategy is very simple. The goods are delivered by the seller himself, that is, one who performs the sale or issued the request. Orders are delivered to the company car or private, that is, who made the sale. As for the paths, it is assessing the best transportation condition of the products, and are informed about the best routes to transport to the customer, through GPS applications. Evup has the target audience any person or entity that searches for a line of professional uniforms, with different characteristics. In addition to customers seeking services, vendors will also go to them so they can know the clothing. For some time the professional uniforms left behind that image they had in the past when using them consisted of a requirement that the vast majority of users repudiated because of the use of low quality that caused discomfort tissues, as well as a lack of concern with aesthetics. The Evup want to make this precept is transformed into comfort and wellness to those who use uniforms in their companies. We have partnerships whose fabrications are quality and efficiency also bringing a good high esteem among workers, which requires uniform in their day-to-day.

## **2. Introdução**

O uniforme é o cartão de visitas de uma empresa, além de facilitar a comunicação, é um diferencial responsável pela identificação dos colaboradores.

Antigamente, o uniforme servia apenas para padronização, hoje ele é visto como um diferencial, pois mostra a preocupação da empresa com o bem estar de seus colaboradores.

Na Evup, Empresa de Vendas de Uniformes Profissionais, o público alvo é qualquer pessoa física ou jurídica que procura por uma linha de uniformes profissionais, atendendo com agilidade, qualidade, eficiência e satisfação. Além dos clientes procurarem os serviços, os vendedores também irão até eles para que possam conhecer as confecções. Os uniformes em questão são escolhidos de acordo com o pedido do cliente.

A conduta da empresa é pautada pela ética e honestidade. O relacionamento com os clientes e colaboradores é transparente, baseado no agir de forma íntegra, mostrar para os clientes que investir em uniformes é investir na boa imagem de sua empresa.

### **2.1 Justificativa**

Há algum tempo os uniformes profissionais deixaram para trás aquela imagem que tinham no passado, quando utilizá-los consistia numa obrigação que a grande maioria dos usuários repudiava. Tal preconceito, muitas vezes, acontecia em virtude da utilização de tecidos de baixa qualidade que causavam desconforto, além de uma grande falta de preocupação com a estética. Com a criação de novos tecidos mais modernos, confortáveis e sofisticados, aliada ao surgimento dos profissionais de designer de uniformes, houve uma grande valorização deste segmento, a viabilidade que surgiu devido essa padronização é enorme, e tal padronização gerou uma inovação da área que acarretou em um aumento significativo da demanda por uniformes profissionais. A utilização de uniformes tem sido cada vez mais procurada pelas empresas devido à boa imagem de profissionalismo que a padronização proporciona, e é neste momento que agimos, com a demanda de uniformes profissionais em alta,



oferecemos uniformes de boa qualidade para as empresas que nos solicitam. Nosso diferencial esta no atendimento para com os cliente, procuramos atende-los com agilidade, qualidade, eficiência e satisfação. Onde somos transparentes, baseados no agir de forma integra e de acordo com as normas universais da boa convivência humana, sem nenhum tipo de discriminação, temos um portfólio com os uniformes para que o cliente veja o produto, alem de em nossa empresa ele ter a opção de fazer alterações no material, cor, tecido para o seu produto.

Outro diferencial é na entrega do produto que geralmente é demorada por alguns fatores e ineficiência no sistema logístico de algumas empresas, a Evup tem esse diferencial, nos damos um prazo para o cliente, porem entregamos de maneira rápida baseado nos valores da logística em relação a tempo, qualidade, lugar e informação.

## **2.2 Diferenciais**

Nosso diferencial está no atendimento ao cliente. Procuramos atende-lo com agilidade, qualidade, eficiência e satisfação onde somos transparentes, baseados no agir de forma íntegra e de acordo com as normas universais de boa convivência humana, sem nenhum tipo de discriminação. Temos um portfólio com os uniformes para que o cliente veja o produto, além de em nossa empresa ele ter a opção de fazer alterações no material, cor, tecido para o seu produto.

Outro diferencial será na entrega do produto que geralmente é demorada por alguns fatores e ineficiência no sistema logístico de algumas empresas, a EVUP tem esse diferencial, nós damos um prazo para o cliente porem entregamos de maneira rápida baseado nos valores da logística em relação a tempo, qualidade, lugar e informação.

## **2.3 Inovação**

Como principal diferencial, a EVUP trabalha com a alfaiataria, alfaiataria (masculina ou feminina) é uma arte surgida no final da idade media

entre os séculos XII e XIV, que atravessou séculos e vem se transformando e evoluindo.

Uns dos principais objetivos da EVUP em questão de inovação é a perfeição respeitando sempre as particularidades e medidas de cada cliente. Onde cada peça é confeccionada exclusivamente de acordo com as preferências de cada um, assim, a qualidade fica em primeiro lugar para satisfazer as exigências de clientes que fazem questão de peças sob medida.

#### **2.4 Objetivos Gerais**

- Vender uniformes profissionais;
- Obter lucro.

#### **2.5 Objetivos Específicos**

- Atingir um grau satisfatório de padronização dos uniformes;
- Atendimento com eficácia, agilidade a aqueles que contratem nosso serviço;
- Ter uma imagem de integridade, transparência e responsabilidade para com os clientes;
- Dominar grande parte do mercado desse segmento;
- Ser reconhecida pelo serviço de qualidade e plena satisfação dos clientes;
- Uma meta de uma venda por dia por vendedor.
  - Ter um crescimento anual no mínimo 10% após 3 anos de estabilização da empresa no mercado.

#### **2.6 Missão**

A missão da Evup busca vender uniformes com qualidade e atendimento diferenciado (prazo de entrega, ótimo atendimento ao cliente e assistência). Ser também uma empresa competitiva que atue no segmento de estilo, através de um portfólio dos produtos com qualidade.

#### **2.7 Visão**

Conquistar a confiança de todos nossos clientes, despertando o interesse de novos consumidores. Assim tornando-se referência em uniformização de corporações, empresas, etc.

## **2.8 Valores**

Agir corretamente hoje não é só uma questão de consciência. É um dos requisitos fundamentais para quem quer ter uma carreira longa e respeitada.

Por isso a ética na empresa é baseada no agir de forma correta, sem prejudicar os outros.

A empresa tem um conjunto de valores éticos. Entre eles: ser honesto em qualquer situação, ter coragem para que se possa cumprir o determinado acordo. Agimos com sigilo das informações pessoais não compactuamos com práticas comerciais coercitivas para obter vantagem ou qualquer tipo de assédio (moral, sexual, racial, político e religioso).

Trabalhando em equipe, reunimos o melhor do conhecimento, inteligência e habilidade para aprimorar constantemente o trabalho e beneficiar seus clientes, para trabalhar com eficiência e eficácia.

## **2.9 Como e quando Surgiram Os Uniformes Profissionais**

Há muitos séculos que o uso do uniforme se destaca pelo seu estilo tradicional de levantar bandeiras, evoluindo com o passar do tempo. Os uniformes vieram bem antes da moda, basta lembrar-se das armaduras belíssimas dos exércitos orientais e as armaduras das cruzadas. No final do século 19, com a evolução da indústria, a Inglaterra criou o terno (calça, paletó e colete), na época sempre em tons escuros e camisas sempre brancas. Surgia um estilo novo, uma proposta que, possivelmente revelava um comportamento maduro e natural de ser elegante com a arte natural de vestir-se.

A moda foi seguida pela França, Itália e Alemanha. E num curto espaço de tempo o terno tornou-se o uniforme masculino, sendo sinônimo de elegância os homens vestirem-se iguais.

A adaptação foi moldada por fusões de cultura, clima, cotidiano e obviamente tecnologia. Com um toque feminino as peças sérias começaram a se entrosar com as décadas, na época que as mulheres começaram a trabalhar.

Hoje as empresas adotam cores, estampas e modelos de última tendência para vestir seus profissionais.

É um trabalho contínuo de pesquisa de matéria-prima. Principalmente nos dias atuais em que se privilegia a beleza, o conforto e o lado ecológico.

## **2.10 A Importância Dos Uniformes Profissionais Nas Empresas**

Para os clientes e fornecedores os uniformes profissionais, são sinônimos de confiança, profissionalismo, organização, responsabilidade e até mesmo higiene. Proporciona conforto e facilita a adequação ao ambiente de trabalho, ajuda a divulgar a imagem e a marca da empresa.

Antigamente, o uniforme servia apenas para padronização, hoje ele é visto como um diferencial, pois mostra a preocupação da empresa com o bem estar de seus colaboradores.

Um ambiente de trabalho agradável e organizado aumenta a autoestima e contribui diretamente para o crescimento da empresa.

## **2.11 Analise Swot**

Nossas forças:

- Com poucos funcionários, a mão de obra no setor de RH é mínima, gerando menos gastos nesta área;
- Não temos um parque industrial assim diminuindo os custos nessa área.

Com área de entrega pequena inicialmente, é mais fácil resolver problemas com a logística e nos habituarmos com esta área, assim aprimorando gradativamente a nossa entrega, evitando grandes problemas, pois atuaremos somente no ABC;

- Iremos utilizar a internet para divulgação mais eficiente, como facebook, instagram, etc.
- Temos um sistema de reclamações caso o cliente precise apontar os erros da empresa;
- Procuramos nos instalar em um local de alto movimento;

Pontos fracos:

- Como não produzimos, não podemos de certa forma, trabalhar com inovação do produto, porém pretendemos atingir o grau de satisfação pelo tecido, opções de cores, texturas e no atendimento ao cliente.

Oportunidades:

- A EVUP superano tempo de envio do produto em relação aos nossos concorrentes;
- Estamos instalados em um local de boa movimentação;

Ameaças:

- Marcas já estabelecida no mercado, tem por consequência maisevidência, tendo verba para patrocinar eventos e distribuir seus produtos em larga escala.
- A competitividade das outras empresas;
- O Brasil está passando no momento por uma crise econômica enorme, que afeta o poder aquisitivo dos clientes em geral. Este fato nos traz aspectos negativos. Porém como o uso de uniformes profissionais está se tornando cada vez mais importantes nas empresas e segmentos de uso de uniformes em geral conseguiremos atingir nossas metas.

### **3. Estudo De Mercado**

#### **3.1 Público-alvo**

O público-alvo é qualquer pessoa física ou jurídica que queira nossos produtos em grandes ou pequenas quantidades. A Evup busca sempre conhecer muito bem os clientes para melhor oferecer os serviços. Para esse bom conhecimento dos clientes será optado por analisar os concorrentes através deles, por exemplo, realizando questionários com perguntas para identificar o que os leva a comprar nossos serviços, como por exemplo:

- O preço?
- A qualidade dos serviços?
- A marca?
- Os prazos de entrega e pagamento? Ou o atendimento?

A empresa procura saber onde estão os clientes, para que o público-alvo à ache com facilidade. Por tanto, para que isso ocorra, adota-se uma boa localidade para a empresa.

#### **3.2 Concorrentes**

Analisa-se os concorrentes para que possam ser identificadas as deficiências e vantagens deles e determinar pontos fracos e fortes da empresa, para também não cometer erros que outras empresas do mesmo seguimento cometeram. Para isso utiliza-se uma tabela para comparar a empresa com as empresas concorrentes.

#### **3.3 Fornecedores**

Foram feitas pesquisas de campo para analisar os melhores fornecedores de acordo com as características: localização, preço, qualidade do trabalho (prazo de entrega e qualidade do produto) e segmentos. As escolhas foram:

- Kazoom- Hospitalar (Guarulhos).
- M & G- Industrial/Operacional (Interlagos).
- Lapozze- Alfaiataria (São Bernardo do Campo).
- Via Santony- Social Masculino/Feminino (São Bernardo do Campo).

## **4. Legislação**

### **4.1 Processo de abertura da empresa**

Para a abertura da Evup foi feito o registro da mesma em órgãos públicos entre eles registro na Junta Comercial, Receita Federal, Secretaria de Fazenda do Estado e Prefeitura Municipal.

### **4.2 Registros na Junta Comercial**

Foi feito o registro de empresário individual e definido como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), para ocasiões em que se apresenta para arquivamento, desde que atenda a Lei Complementar 123/2006. Realizou-se uma pesquisa de nome para a empresa, consulta prévia de endereço para que evitasse que um nome já existente registrado na Prefeitura Municipal e aos demais órgãos envolvidos.

A Evup tem aproximadamente o faturamento de cerca R\$12.000 mensalmente e de R\$180.000 anualmente definindo assim uma EPP (empresa de pequeno porte).

### **4.3 Elaboração do contrato social**

Elaborou-se um contrato social para que possamos contratar futuros funcionários e / ou estagiários para trabalhar na empresa.

### **4.4 Emissões do CNPJ**

O Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (acrônimo: CNPJ) é um número único que nos identifica como pessoa jurídica. O CNPJ compreende todas as informações cadastrais da empresa.

O Cadastro funciona como uma identidade na qual se informa:

- Data de abertura: 20/05/2016
- Nome da empresa: EVUP (Empresa de Vendas de Uniformes Profissionais)
- Código e descrição da atividade econômica principal: vender uniformes profissionais

- Endereço e Situação cadastral: Santa Rita de Cássia nº224, Rudge Ramos, SBC.
- O CNPJ esta sempre nas notas fiscais dos produtos da empresa;
- Emitiu-se o CNPJ pela Receita Federal.

#### **4.5 Aspectos e legislação legais de venda comercial**

Para abertura da Evup seguimos as seguintes legalidades necessárias para uma boa legislação:

- Legalização do local de trabalho;
  1. Verificamos a legalização do imóvel e pagamento do Imposto Municipal de Propriedade do Imóvel;
  2. Como o imóvel é alugado, providenciamos o contrato de locação devidamente registrado no Registro de Títulos e Documentos;
  3. Verificamos junto à Prefeitura Municipal se é permitido, no local escolhido, o exercício da atividade (Lei de Zoneamento);
  4. Providenciamos3 (três) fotocópias autenticadas do nosso RG, CPF e comprovante de renda.
- Registro nos órgãos competentes;
  1. Escolhemos o nome da empresa (Evup);
  2. Elaboramos o Contrato Social e registramos na Junta Comercial no caso de empresas mercantis ou Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas no caso de prestadoras de serviços;
  3. Solicitamos cadastro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Receita Federal, através do site da Receita Federal;
  4. Registramos na Prefeitura Municipal.
- Solicitamos Alvará de Funcionamento;
- Emitimos Notas Fiscais na comercialização dos seus produtos;
- Recolhemos os tributos devidos;
- Entregamos as informações socioeconômicas exigidas (Imposto de Renda, DIPAM, RAIS, etc.).



## **4.6 Ética na empresa**

Vivemos em um mundo onde é impossível viver sem manter contato com outros indivíduos.

A moral é imposta através de regras e leis e devemos segui-las, a ética por sua vez é algo natural sem coerção. Na Evup as duas andam juntas, tanto a empresa como os colaboradores têm regras e leis a seguirem.

A ética é universal, mas cada um tem sua ética individual, na Evup existem várias ocasiões onde o comportamento ético é imprescindível, no processo de vendas por exemplo.

O comportamento do funcionário na empresa é pautado pela ética, assim como a empresa também age eticamente com nossos funcionários. O funcionário sabe de suas obrigações e deve se esforçar para realizar as tarefas da melhor maneira possível sem que para isso prejudique os outros funcionários.

Na Evup os funcionários são tratados com respeito. Se existem problemas o funcionário deve ser chamado separadamente, ou seja, não pode receber uma advertência verbal na frente dos colegas. Da mesma maneira não pode ser tratado de forma grosseira, com xingamentos.

## **4.7 Ética com os fornecedores**

A empresa considera os fornecedores como parceiros de negócios para o desenvolvimento de ambas as partes, tratando-os com respeito, livre de favorecimentos indevidos e respeitando os princípios da livre concorrência, portanto a Evup se compromete, valoriza e é transparente com os fornecedores.

Na ética com os fornecedores visamos:

- Ver os fornecedores, antes de tudo, como parceiros, zelando pela sua imagem, pelos interesses comuns e pelos compromissos acordados entre as partes.

- Respeitar e valorizar a diversidade, sem qualquer preconceito e discriminação de gênero, orientação sexual, etnia, raça, ou de qualquer outra forma de discriminação.
- Divulgar as informações sobre as licitações e contratações de forma transparente, disponibilizando-as para os fornecedores de maneira correta.
- E também pedir aos fornecedores para agirem de forma positiva com objetividade, honestidade, dignidade, respeito, transparência, lealdade, cortesia, respeito mútuo e colaboração, comprometer-se quanto à veracidade de quaisquer informações prestadas à empresa e buscar formalizar a comunicação de informações importantes sempre por meio escrito. Em relação ao conflito de interesses qualquer tipo de relação particular, de caráter habitual, entre fornecedores e empregados da empresa deve ser comunicado, como, por exemplo, relações de parentesco entre o fornecedor e seus funcionários com empregados e/ou acionistas.

#### **4.8 Processo para abertura de vendas d e uniformes profissionais**

- Contador

Contamos com a ajuda dele para os dias de pagamento dos impostos e nos informar o melhor dia do mês para fazer um balanço.

- Advogado

Na Evup contamos com um advogado para elaborar o contrato social e outros documentos da empresa. E também nos é importante os serviços de um advogado para estar a par da legislação trabalhista para que a Evup esteja regularizada.

- Registro da marca

A Evup fez um investimento para o registro da marca, que pode parecer alto no começo, mas é uma vantagem em longo prazo. Além disso, a Evup montou um domínio na web para divulgação, pois um site com informações básicas faz bem para a nossa imagem, assim como de qualquer outra empresa.

- Investimento no marketing

Na Evup criamos um site, que ajudara na divulgação da nossa empresa. Além disso, investimos em panfletos e cartões.

- Planejamento financeiro

A Evup conta com um bom planejamento, pois é fundamental. Começando com as finanças em dia, procuraremos sempre crescer financeiramente e no mercado.

#### **4.9 Tipo de sociedade**

O tipo de sociedade da empresa é a sociedade limitada, onde é responsabilidade de nos sócios, manter o capital constante na ultima alteração contratual. A responsabilidade de cada um dos sócios é restrita ao valor de suas quotas de capital social, na Evup as quotas serão divididas de acordo com o investimento de cada sócio, e todos os sócios responderão solidariamente pela integralização do capital social. Na empresa seguirá essas normas corretamente impostas pelo código civil.

No que se trata de dissolução parcial da sociedade, tem-se os seguintes fatores causadores:

- Morte de um dos sócios;
- Retirada de um dos sócios;
- Exclusão de um dos sócios;
- Falta de vontade do(s) sócio(s).

A sociedade limitada da Evup pode ser dissolvida pelos seguintes fatores:

- Falência;
- Falta de vontade do(s) sócio(s);
- Causas contratuais;
- Irrealização do objeto social;
- Decurso do prazo determinado.

## **5. Orçamentos**

### **5.1 Sala comercial**

A Evup conta com uma sala comercial alugada, para reduzir custos e não gastar uma quantia tão grande de início, para isso alugamos uma sala comercial, firmamos um contrato, seguindo as seguintes exigências:

Segundo a lei 8.245/1991, nas locações de imóveis destinados ao comércio, o locatário tem direito a renovação do contrato, por igual prazo, desde que, cumulativamente:

- 1) O contrato a renovar tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado (se o contrato for por prazo indeterminado não há possibilidade de renovação compulsória);
- 2) O prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma dos prazos ininterruptos dos contratos escritos seja de 5 anos, isto é, pode haver um único contrato com prazo mínimo de 5 anos ou mais de um, entre as mesmas partes e com o mesmo objeto, desde que tenham sido celebrados seguidamente, sem interrupção, e que a soma de todos dê, no mínimo, 5 anos.
- 3) O locatário esteja explorando seu comércio, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de 3 anos. Assim, além dos 5 anos necessários à renovação compulsória, é preciso também que o locatário exerça o mesmo ramo de atividade pelo prazo mínimo de 3 anos.

Para que ocorra tudo dentro da lei seguimos essas exigências junto ao nosso locador, com contratos e acordos expressos de maneira correta e por meio da lei.

### **5.2 Equipamentos para sala comercial**

Na sala comercial da Evup, precisamos de alguns equipamentos para desenvolver nossas atividades, vendas e negociações com clientes e fornecedores, para isso precisamos:

- Microcomputador completo (3) – R\$3.900,00;
- Notebook (1) – R\$ 1.000,00;

- Impressora (1) – R\$ 300,00;
- Telefone (2) –R\$100,00;
- Fax (1) – R\$ 450,00;
- Mesas – R\$ 600,00;
- Cadeiras– R\$ 450,00;
- Balcões, armários, prateleiras – R\$ 1.200,00;
- Decoração R\$ 500,00;
- Materiais de escritório em geral(canetas, papeis,grampeadores,lápis entre outros): R\$70,00.

Gastando no total cerca de R\$8.570,00

### **5.3 Comissões**

O pagamento das comissões foi acordado da seguinte maneira: Cada vendedor terá lucro de acordo com seu investimento. As vendas serão feitas pelos donos da empresa. E a recepcionista receberá um salario de R\$ 1.500,00 mensalmente.

### **5.4 Contas a pagar e a receber**

- Ativos
  1. Caixa: 10.000,00;
  2. Vendas a receber: 45.000,00;
  3. Estoque: 0;
  4. Matéria prima: 0;
  5. Veículos: 28.900,00;
  6. Total: 83.900,00.
- Passivos
  1. Fornecedores;
  2. Salários a pagar (secretária): R\$1.500,00;
  3. Empréstimos: 20.000,00;

4. Patrimônio líquido: 30.000,00;

5. Total: 30.000,00.

## 5.5 Orçamentos

Orçamento é a parte de um plano financeiro estratégico que compreende a previsão de receitas e despesas futuras para a administração de determinado período de tempo.

Sendo assim a EVUP criou um plano de orçamento que envolve: orçamento de custos, orçamento de vendas, orçamento das despesas e do capital.

No orçamento de vendas foi definido o preço por unidade de cada uniforme com um tecido padrão, e caso o cliente solicite outra opção de tecido será acrescentado um valor por metro.

R\$ 116,00	Blazer (Poliéster)
R\$ 40,00	Camisa (100% Algodão)
R\$ 55,00	Calça (Tecido Chambray)
R\$ 95,00	Colete (Poliéster)
R\$ 80,00	Saia (Gabardine)
R\$ 105,00	Vestido (Gabardine)
R\$ 88,00	Macacão(Brim)
R\$ 45,00	Pólo (Malha Piquet)
R\$ 40,00	Jaleco (Popeline)

### Outros tecidos/ VALOR POR METRO.

**Blazer** 100% Algodão preço fixo- R\$116,00

- [Tecido Gabardine Preto Microstretch importado](#) R\$12,90

- Lã R\$ 12,40
- Veludo R\$29,85

### **Camisa**

- Tricoline R\$ 20,90
- Seda pura R\$57,80
- Cetim de seda R\$53,40

### **Calça**

- Camurça R\$19,90
- Couro R\$22,90
- Couro Laser A. WANG R\$49,90
- Crepe Miucha R\$17,90

### **Colete**

- Sarja R\$32,00
- Linho R\$79,00
- Brim R\$14,90

### **Saia**

- [Tecido Gabardine Microstretch importado](#) R\$12,90
- Oxford R\$8,90
- Semprigual calça R\$8,00
- Panamá pesado R\$12,05

### **Vestido**

- [Tecido Gabardine Microstretch importado](#) R\$12,90
- Oxford R\$8,90
- Semprigual calça R\$8,00
- Panamá pesado R\$12,05

Foi definido a quantidade de produtos vendido durante o ano , em cada mês foi calculado o preço das vendas totais de cada uniforme no mínimo, claro que esse processo foi uma estimativa calculada por dados reais, sendo que os números em questão, por exemplo 200 camisas é uma estimativa de venda com o tecido fixo da camisa(100% algodão), com isso a empresa fez o orçamento baseado no ganho mínimo podendo ainda atingir um valor maior de vendas pelo fato da EVUP possuir outros modelos de tecidos com valores diferentes, que serão acrescentados ao valor fixo do uniforme.

Por exemplo:

Tipo	janeiro	Vendas
Blazer	136	R\$ 15.776,00
camisa	200	R\$ 8.000,00
Calça	200	R\$ 11.000,00
colete	130	R\$ 12.350,00
Saia	122	R\$ 9.760,00
vestido	90	R\$ 9.450,00
macacão	145	R\$ 12.760,00
polo	100	R\$ 4.500,00
jaleco	113	R\$ 4.520,00

Já no orçamento de custos, foi definido quanto custou para produzir o produto, como a EVUP terceirizou a produção foi colocado o preço que foi comprado o uniforme como custo.

Por exemplo:

Tipo	janeiro	Custos
------	---------	--------



blazer	136	R\$ 12.620,80
camisa	200	R\$ 6.400,00
Calça	200	R\$ 8.800,00
colete	130	R\$ 9.880,00
Saia	122	R\$ 7.808,00
vestido	90	R\$ 7.560,00
macacão	145	R\$ 10.208,00
polo	100	R\$ 3.600,00
jaleco	113	R\$ 3.616,00

No orçamento de despesas foi calculado os gastos mensais com :

- Aluguel
- Energia e água
- Material de escritório
- Combustível
- Manutenção
- Internet
- Telefone
- Salário
- Limpeza
- Higiene

E em seguida os gastos mensais com essas despesas, No mês de janeiro foi calculado um valor acima dos meses seguintes pelo fato de em materiais de escritório por exemplo ter gastos comprando os objetos enquanto nos outros meses foram gastos apenas para manutenção desses objetos e reposição. Da mesma forma ocorreu com os materiais de limpeza.

Por exemplo:

Despesas	Janeiro	Fevereiro
Aluguel	R\$ 1.040,00	R\$ 1.040,00
Energia/água	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Material escritório	R\$ 70,00	R\$ 50,00
Combustível	R\$ 538,00	R\$ 538,00
Manutenção	R\$ 41,67	R\$ 41,67
Internet	R\$ 90,00	R\$ 90,00
Telefone	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Salário	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Limpeza	R\$ 40,00	R\$ 20,00
Higiene	R\$ 22,00	R\$ 22,00
TOTAL	R\$ 3.601,67	R\$ 3.561,67

No orçamento de capital foi dividido da seguinte forma:

Veículo: um preço fixo a ser pago durante 36 meses no valor de R\$ 833,33 .

Móveis: um preço fixo a ser pago durante 24 meses no valor de R\$114,60.

Equipamentos( impressora, computadores e notebooks, aparelho de telefone, roteador e fax) um preço fixo a ser pago durante 24 meses no valor de R\$ 239,60.

## **6. Logística**

### **6.1 Processo até a entrega dos uniformes**

Já no primeiro contato com o cliente, é feito um cadastro, onde são pegos alguns dados do cliente como:

- Nome da pessoa ou da empresa;
- Endereço completo;
- Formas de contato (telefones, e-mails e etc);
- CPF pra pessoas física e CNPJ para pessoas jurídicas;
- Forma de pagamento;
- Qual uniforme será solicitado;
- Data de entrega.

Após ser efetuado o pedido, o mesmo é encaminhado para o setor que se comunica com os fornecedores.

Assim que Evup recebe os uniformes, é feito contato com o cliente, avisando que o produto ficou pronto, e assim é marcado um melhor dia e horário para a entrega, de acordo com a nossa agenda e preferências do cliente (tudo dentro do prazo estipulado para a entrega). Feito isso, é passado para o setor de logística de entrega, para que seja feita a entrega dos uniformes.

Antes de nós definirmos o prazo com o cliente, é trabalhado em cima do prazo dado pelo fornecedor, por exemplo:

Emissão do pedido em 30/05, o fornecedor deu um prazo para a entrega até 15/06 (cerca de até 10 dias úteis). Com base nessa data a empresa definirá o prazo para o cliente com a data do dia 20/05 (cerca de 15 dias úteis), e assim fará a distribuição dos produtos.

A logística é feita pelos próprios vendedores da Evup. É usada uma Fiat Fiorino Furgão 1.5, ano 2013 para a distribuição.

## **6.2. Estratégia Logística**

A estratégia de distribuição é muito simples. Os pedidos e mercadorias são entregues pelo próprio vendedor, no caso, aquele vendedor que tiver realizado a venda ou emitido o pedido. Os pedidos são entregues aos clientes com o automóvel da empresa ou particular, ou seja, de quem efetua a venda. Quanto aos trajetos, é avaliada a melhor condição de transporte dos produtos, e são informadas quais as melhores rotas para o transporte até o cliente, através de aplicativos de GPS.

## **6.3 Embalagem**

Devido ao grande apelo ecológico que temos hoje em dia, a EVUP optou por usar em suas embalagens, materiais biodegradáveis.

- Como embalagem primária: sacos plásticos biodegradáveis
- Como embalagem secundária: Papelão Ondulado

Foram escolhidas essas embalagens devido a Praticidade e ao Baixo custo.

## **6.4 Rotulagem**

Nas caixas de papelão, são feitas as rotulagens com selos auto adesivos. Neles contem o nome e slogan da empresa, além de informações como: endereço, contato, informações legais da empresa e informações sobre o produto.

## **7. Marketing**

### **7.1 Publicidade**

O canal de publicidade e propaganda é por meio de redes sociais, site da empresa e catálogos distribuídos diretamente para clientes fixos e outros possíveis clientes.

### **7.2 Meios de comunicação da empresa**

A EVUP utiliza meios de comunicação variados que facilite a troca de informações entre a EVUP e os clientes, os fornecedores, entre outros, como:

- Telefone fixo;
- Cada funcionário tem um celular para comunicação;
- Whatsapp da EVUP;
- Site da Evup;
- Celular de cada sócio;
- Instagram;
- Facebook;
- E-mail.

### **7.3 Meios de divulgação**

- Site;
- Panfleto;
- Página no Facebook;
- Propaganda no ônibus;
- Cartão de visita;
- Instagram.

### **7.4 Sites e paginas**

A empresa criou um site para divulgação que é: [www.evupsp.simplesite.com](http://www.evupsp.simplesite.com). E também criamos uma página no Facebook(EVUP uniformes profissionais) e no Instagram(@evupuniformes).

A EVUP utiliza o famoso “boca a boca”, ou seja, a partir do momento que o cliente está satisfeito ele fala para outras pessoas, então atenderemos de

maneira eficaz com produtos de qualidade satisfazendo as necessidades do cliente.

A EVUP trabalha com depoimentos, ou seja, clientes antigos e satisfeitos darão depoimentos para a empresa para que outros clientes futuros ou atuais possam assistir.

E no final a empresa analisa o desempenho de cada método de marketing analisando se foi eficaz ou não.

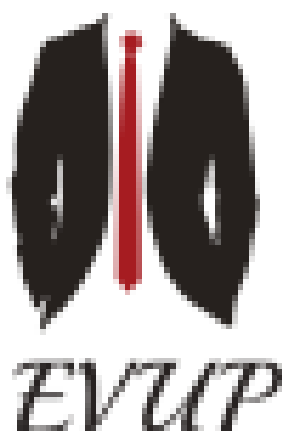
### **7.5 Telemarketing**

A EVUP conta com o telemarketing para divulgar nossos produtos e também para atendimento ao cliente. Onde cada sócio terá seu telefone para atender clientes emitir o pedido, assim como o telefone fixo da empresa, e encaminhar para área de vendas.

### **7.6 Logotipo**

Logotipo é uma assinatura institucional, a representação gráfica de uma marca. Por isso ela geralmente está presente nas peças de uma empresa. Como toda a assinatura, o logotipo segue um padrão visual que o torna reconhecido. O uso correto do logotipo é uma ação que pode reforçar a imagem de uma empresa.

Sendo assim a EVUP construiu um logo para a empresa com o intuito de torná-la reconhecida.



**Uniformes profissionais**

## **7.7 Cartão de visitas**

O cartão de visitas da empresa é o aperto de mão que deixamos com alguém. É imprescindível no mundo dos negócios, e quando entregue serve como uma senha para que, de posse dele, a pessoa sinta-se à vontade para estabelecer contato. O cartão passa a quem recebe a impressão de como é a sua empresa. Mas muitas vezes esta primeira imagem não corresponde à realidade, pois você pode estar utilizando um cartão que não confere à sua empresa a credibilidade que ela merece. Sendo assim a EVUP criou um cartão de visita para cada funcionário da empresa determinando sua função, contato e nome de cada um.

## 8. Conclusão

Este trabalho de conclusão de curso foi desenvolvido com o objetivo de elaborar uma empresa de vendas de uniformes profissionais LTDA, que busca acima de tudo cumprir a ética com clientes e fornecedores.

Através de observações informais, estudo de mercado, pesquisa de campo e outros tipos de pesquisas, observou-se que hoje em dia, há um grande aumento de procura por uniformes profissionais e uniformes mais sofisticados. E que também existem poucas empresas desse ramo, e que oferecem maior flexibilidade na hora de estilizar os modelos de uniformes.

Partindo desses pontos, surgiu o interesse de desenvolver um projeto relacionado com este tema apresentando idéias inovadoras que atraem o público alvo.

Portanto chegamos à conclusão que o nosso projeto é viável devido ao fato de que além de haver aumento da procura por uniformes profissionais e uniformes mais estilizados, há também falta de empresas nesse segmento. Sendo assim percebemos que a nossa empresa conseguirá ter um crescimento rápido, pois estará atendendo um público que se encontra "carente".

Porém, para que a empresa seja organizada e consiga crescer cada vez mais, é essencial que haja comprometimento de todos os administradores e pessoas envolvidas, com o intuito de sempre obter melhoras notáveis em todos os setores e processos da empresa e com isso conseguir maiores retornos e ganhos



## 9. Referencias bibliográficas

<http://www.idresswork.com/uniformes/>

<http://www.web-emprego.com/qual-e-a-importancia-do-uniforme-profissional/>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-confeccao-de-uniformes-profissionais,bf787a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

[http://gazetaonline.globo.com/\\_conteudo/2013/08/noticias/especiais/sustentabilidade/economico/1456127-relacao-com-os-fornecedores-prioriza-etica-e-qualidade.html](http://gazetaonline.globo.com/_conteudo/2013/08/noticias/especiais/sustentabilidade/economico/1456127-relacao-com-os-fornecedores-prioriza-etica-e-qualidade.html)

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/empresario-individual/abertura-registro-e-legalizacao>

[http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/CNPJ/cnpjreva/Cnpjreva\\_Solicitacao.asp](http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/CNPJ/cnpjreva/Cnpjreva_Solicitacao.asp)

[www.pensandogrande.com.br](http://www.pensandogrande.com.br)

[www.racecomunicacao.com.br](http://www.racecomunicacao.com.br)

[www.exame2.com.br](http://www.exame2.com.br)

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

[www.ebah.com.br](http://www.ebah.com.br)

[www.catho.com.br/](http://www.catho.com.br/)

[www.revistapegn.globo.com](http://www.revistapegn.globo.com)

[www.significados.com.br](http://www.significados.com.br)

[www.blog.contaazul.com](http://www.blog.contaazul.com)



