

**FACULDADE ALFAUNIPAC DE AIMORÉS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**ALICE APARECIDA TEIXEIRA DE SÁ NICOLI  
BRUNA LUCAS DA SILVA  
NÍVIA KEYZER PONAHT VENTURA**

**PROJETO EMPRESARIAL DA APIRDOCE**

**ITUETA - MG**

**2021**

**ALICE APARECIDA TEIXEIRA DE SÁ NICOLI**  
**BRUNA LUCAS DA SILVA**  
**NÍVIA KEYZER PONAHT VENTURA**

**PROJETO EMPRESARIAL DA APIRDOCE**

Projeto de serviços apresentado à disciplina de projeto Empresarial do Curso de Administração da Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadores (a): Prof. Msc José Roberto Passos Junior e Prof. Msc. Cyntia Carreiro Boechat.

**ITUETA, MG**

**2021**

**ALICE APARECIDA TEIXEIRA DE SÁ NICOLI**  
**BRUNA LUCAS DA SILVA**  
**NÍVIA KEYZER PONAHT VENTURA**

**PROJETO EMPRESARIAL DA APIRDOCE**

Monografia apresentada ao Curso de Administração da Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés, como requisito parcial para o título de Bacharel em Administração.

Aprovado em 15/12/2021.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Msc Cyntia Carreiro Boechat  
Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés

---

Regina Lia Poletti Smapio Cupertino  
Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés

---

José Hélio de Assis  
Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos primeiramente à Deus, pois sem Ele não teríamos forças para essa longa jornada. Agradecemos aos nossos pais, que apesar das dificuldades e problemas sempre estiveram ao nosso lado nos apoiando.

Aos nossos Orientadores José Roberto Passos Junior e Cyntia Carreiro Boechat que nos orientaram da melhor maneira possível, para que este trabalho fosse concluído. Agradecemos aos professores que estiveram durante esses quatro anos nos proporcionando conhecimento necessário para a conclusão desse Projeto Empresarial, com isso contribuíram para que tivesse uma boa base e que certamente sem esta não seria possível concluir o curso.

Aos funcionários da empresa APIRDOCE pela ajuda e compreensão no momento das pesquisas e elaboração do projeto dentro da empresa.

## RESUMO

O projeto empresarial tem por analisar os processos utilizados pela empresa APIRDOCE localizada em Itueta - MG, tanto na área de gestão financeira, quanto na área administrativa, comercial e também a motivação dos funcionários da empresa. Após análise, utilizaram-se ferramentas administrativas para mensurar os principais gargalos prejudiciais para empresa, que dificultam o crescimento da mesma. O projeto realizado e devidamente implementado, espera-se uma melhoria nos padrões da APIRDOCE, tanto na área administrativa, quanto na área comercial e linha produtiva, consequentemente proporcionando uma eficiência nos atendimentos de seus clientes.

**Palavras-chaves: Gestão Financeira; Administração; Motivação.**

## **ABSTRACT**

The business project aims to analyze the processes used by the APIRDOCE company located in Itueta - MG, both in the area of financial management, as well as in the administrative, commercial area and also the motivation of the company's employees. After analysis, administrative tools were used to measure the main harmful bottlenecks for the company, which hinder its growth. The project, carried out and properly implemented, is expected to improve APIRDOCE standards, both in the administrative area, as well as in the commercial area and production line, consequently providing an efficient service to its customers.

**Keywords: Financial Management, Administration, Motivation.**

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<b>TABELA 01 – Análise SWOT .....</b>	<b>15</b>
<b>TABELA 02 – Atividades a serem desenvolvidas.....</b>	<b>21</b>
<b>TABELA 03- Estrutura Analítica Do Projeto (EAP).....</b>	<b>22</b>
<b>TABELA 04 – Metodologia utilizada na empresa.....</b>	<b>23</b>
<b>TABELA 05 – Equipe de trabalho.....</b>	<b>25</b>
<b>TABELA 06 – Cronograma das atividades.....</b>	<b>26</b>
<b>TABELA 07 – Orçamento para a empresa MicroByte.....</b>	<b>27</b>
<b>TABELA 08 – Riscos que podem comprometer o Projeto.....</b>	<b>28</b>

## SUMÁRIO

<b>1. APRESENTAÇÃO.....</b>	<b>10</b>
<b>2. CONTEXTUALIZAÇÃO.....</b>	<b>11</b>
2.1.História.....	11
2.2.Diretrizes Estratégicas.....	12
2.2.1.Missão.....	12
2.2.2.Visão.....	12
2.2.3.Valores.....	12
2.3.Descrição do Negócio.....	13
2.3.1.Tipo de Negócio.....	13
2.3.2.Ramo de Atuação.....	14
2.4. Análise SWOT.....	15
<b>3. PROBLEMATIZAÇÃO.....</b>	<b>17</b>
<b>4. JUSTIFICATIVA.....</b>	<b>18</b>
<b>5. OBJETIVOS.....</b>	<b>19</b>
5.1.Objetivo Geral.....	19
5.2.Objetivos Específicos.....	19
<b>6. METAS.....</b>	<b>20</b>
<b>7. ATIVIDADES.....</b>	<b>21</b>
<b>8. ESTRUTURA ANÁLITICA DO PROJETO (EAP).....</b>	<b>22</b>
<b>9. METODOLOGIA.....</b>	<b>23</b>
<b>10. PARCERIAS.....</b>	<b>24</b>
<b>11. EQUIPE DE TRABALHO.....</b>	<b>25</b>
<b>12. CRONOGRAMA.....</b>	<b>26</b>
<b>13. ORÇAMENTO.....</b>	<b>27</b>
<b>14. RISCOS.....</b>	<b>28</b>
<b>15. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>29</b>
REFERÊNCIAS.....	31
APÊNDICES.....	33
Apêndice A – Modelo de Cartão Fidelidade.....	33
Apêndice B – Parceria de Divulgação com a Rede de Supermercados BIG	
MAIS.....	34



<b>Apêndice C – Padrão de imagens definida para divulgação da empresa nas redes sociais – Facebook e o Instagram.....</b>	<b>36</b>
---	-----------

## 1. APRESENTAÇÃO

O presente projeto foi realizado na empresa Associação dos Apicultores e Meliponicultores do Território Rio Doce Krenak e Região - APIRDOCE, inscrita sob CNPJ nº 17.415.425/0001-64, localizada na cidade de Itueta – MG tendo como atividade principal a venda de mel e derivados, e também materiais apícolas.

A empresa comercializa produtos como o mel e derivados do mel, além de artesanatos que são vendidos em parceria na loja. A necessidade de mudanças nas estratégias e técnicas utilizadas pelas empresas para alcance da melhor forma possível o avanço no desenvolvimento da APIRDOCE em relação a área administrativa e na satisfação dos funcionários, faz com que as organizações estejam em constante atualização dos métodos e ferramentas usadas em seus processos.

As ferramentas administrativas e a divulgação nas redes sociais da APIRDOCE, ajudará ter uma maior visibilidade da empresa aos olhos dos gestores/ funcionários como para os clientes. Pode-se verificar através do fato dos clientes utilizarem-se da rede social Facebook para sanar suas dúvidas sobre a utilização dos produtos e problemas que os mesmos apresentarem.

As ferramentas de administrativas sugeridas, sendo elas, fluxo datado nas contas a pagar e a receber, sistema para controle de caixa, com o uso delas irão ter um diferencial na empresa, pois muitas empresas atualmente investem em novas técnicas administrativas de ótima qualidade e eficiência. Também esperamos que após o término da implantação do projeto de serviço, o conselho diretor possa fazer grande uso das ideias implementadas.

## **2. CONTEXTUALIZAÇÃO**

### **2.1 Histórico da empresa**

A Associação dos Apicultores e Meliponicultores do Território Rio Doce Krenak e Região - APIRDOCE foi criada através de um projeto para a revitalização da apicultura e meliponicultura do Território Rio Doce Krenak. A APIRDOCE abrange um território composto por nove municípios de Minas Gerais: Aimorés, Conselheiro Pena, Itueta, Ipanema, Mutum, Pocrane, Resplendor, Santa Rita do Itueto e São Geraldo do Baixio.

O projeto social que criou a APIRDOCE tinha o intuito de gerar renda para diversas famílias, oferecer cursos profissionalizantes, palestras, seminários, consultoria, acompanhamento técnico e para a troca de ideias e experiências entre profissionais na área.

Com um grande número de apicultores associados, à APIRDOCE vem fortalecendo a comercialização dos produtos apícolas através de ações de marketing, logística e gestão empresarial. Foram construídas dezoito Unidades de Extração de Produtos Apícolas (UEPA), onde os próprios apicultores envasam e fazem a comercialização a varejo desses produtos. O projeto disponibiliza uma Central de Vendas que conta com um ponto físico sendo a Parada do Mel e também um ponto virtual, onde à APIRDOCE oferta a comercialização tanto no varejo como no atacado os produtos apícolas, além da oferta de matéria prima a todos os apicultores dos nove municípios do TRDK.

A APIRDOCE juntamente com a Rede de Valorização para o Desenvolvimento Auto Sustentável de Itueta – Rede VIDAS tiveram uma parceria com a Petrobras, que financiou o início do projeto, alinhado ao Governo Federal e o apoio das nove prefeituras municipais, SENAR-MG, SEBRAE, Instituto Estadual de Florestas (IEF), EMATER-MG, Rede UNIR, Rede MAIS e UNIPAC-Aimorés.

A APIRDOCE é uma Associação e também tendo uma loja, na Parada do Mel, localizada na cidade de Itueta/MG, na Avenida Coronel Osório, nº 55, tel: (33) 3266-3268, trabalha no ramo alimentício pois seu produto principal é o mel, tendo 3 tipos de méis, sendo eles, Silvestre, Aroeira e Jataí, trabalhando também com o própolis.

As maiores dificuldades que a APIRDOCE está enfrentando é a regularização para conseguir realizar as vendas para fora do estado e um pouco de desorganização por ser uma associação.

## **2.2 Diretrizes estratégicas**

### **2.2.1 Missão**

De acordo com Kotler e Armstrong (2003), a missão declara o propósito da determinada empresa, demonstrando o que ela quer e pensa realizar em um ambiente maior. Para Chiavenato (2005), a missão significa a razão ou o motivo pelo qual a organização foi criada e o motivo a qual ela deve servir.

Seguindo a proposta dos autores citados, a missão da empresa APIRDOCE é:

Contribuir com o agronegócio familiar, fortalecendo a atividade apícola no Território Rio Doce Krenak (TRDK).

### **2.2.2 Visão**

Andrade e Amboni (2010) relatam que a visão é o que os integrantes de uma organização pretendem alcançar em um determinado período de tempo e o que ela deseja se tornar no futuro. Para Fernandes e Berton (2005) visão é a explanação do que se idealiza para organização. Envolvendo os desejos de onde se pretende chegar, compreendendo temas como valores, vontades, sonhos e ambições. Entende-se que visão de uma organização de ótima qualidade deve ser realizada com clareza e fortes fundamentos, capazes de evidenciar aonde a organização pretende chegar.

A visão da empresa APIRDOCE é:

Tornar-se uma marca referência no país com ênfase na qualidade dos processos e produtos fornecidos pelos apicultores regionais, elevando a economia local a nível empresarial.

### **2.2.3 Valores**

Barret (2000) afirma que valores são princípios que guiam a organização para atender os desejos dos indivíduos. Dessa forma, Tamayo (1998) acrescenta que, pode-se compreender que os valores organizacionais representam os princípios morais e éticos que dão rumo a todos que estão, de forma direta ou indireta, envolvidos com a organização.

Os valores da empresa são:

- Ética;
- Compromisso;
- Qualidade nos produtos ofertados;
- Fortalecimento cultural;
- Preservação do meio ambiente.

## **2.3 Descrição do Negócio**

### **2.3.1 Tipo de negócio**

A APIRDOCE atua no ramo atacadista e varejista, atendendo empresas como padarias, farmácias e supermercados de cidades vizinhas e da região. Neste ramo de atacadista a APIRDOCE atende as cidades de Aimorés, Itueta, Quatituba, Santa Rita do Itueto, Resplendor, Conselheiro Pena, Governador Valadares e entre outras empresas de cidades diversas, que não são clientes fixos, que entram em contato pelo telefone ou e-mail. E como varejista ela atua em sua loja física, localizada na Parada do Mel em Itueta-MG.

Teixeira et. Al (2004) afirma que o varejo é o conjunto de atividade que acrescenta valor aos produtos e serviços que são comprados por fabricantes, atacadistas ou outros distribuidores e que são vendidos diretamente aos seus consumidores. Cosoli (2005) completa que essa atividade pode ser exercida em todo o processo de distribuição desempenhadas pelos fabricantes.

Para Chiavenato (1987), a indústria pode utilizar em seus critérios organizacionais termos como produção, vendas e finanças, já numa empresa atacadista utiliza-se outras denominações como compras, vendas e finanças. De acordo com Porter (1980), a estrutura das indústrias impacta fortemente nas regras competitivas e nas estratégias potencialmente disponíveis para a empresa, com isso, o grau de concorrência em uma indústria, depende das cinco forças competitivas básicas, e são elas que irão determinar o seu potencial de lucro final.

### **2.3.2 Ramo de atuação**

A APIDOCE atua no ramo alimentício. Essa classificação é dada a partir da definição do seu produto principal, o mel.

O mel é um alimento de origem natural, o fato se dá pelo seu processo de produção, geralmente encontrado no estado líquido viscoso ou em forma de cristais, cristalizado. Ele é produzido a partir do néctar das flores, coletado pelas abelhas, e processado pelas enzimas digestivas das mesmas. Após esse processo, o mel é armazenado em favos em suas colmeias para servi-lhes de alimento.

A empresa APIRDOCE utiliza como fonte principal essa matéria prima (mel) para produzir os produtos comercializados em sua loja.

## 2.4 Análise SWOT

Para Martins (2006), a análise SWOT é uma das práticas mais comuns nas empresas, são voltadas para o pensamento estratégico e marketing, é algo relativamente trabalhoso de produzir, ainda sim a prática é constante e pode trazer ao profissional uma melhor visão de negócios, afinal de contas, as circunstâncias onde a empresa atua estão sempre modificando. Para McCreddie (2008), a análise SWOT serve para posicionar ou confirmar a situação e a posição estratégica da organização no ambiente em que atua. Nota-se que o emprego dessas ferramentas estratégicas, hoje é considerada um fator importante no crescimento e desenvolvimento organizacional. Essa ferramenta é utilizada para a realização de análise de ambiente e serve de base para planejamentos estratégicos e de gestão de uma organização.

Na tabela abaixo, mostra-se a análise de SWOT da APIRDOCE:

**Tabela 1: Análise de SWOT**

<b>FORÇAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Qualidade do mel;</li> <li>● Conhecimentos técnicos dos funcionários;</li> <li>● Projeto regionalmente conhecido e patrocinado por grandes empresas;</li> <li>● Infraestrutura;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Se adequar para conseguir o selo para realizar vendas exteriores;</li> <li>● Demanda não alcançada;</li> <li>● Mercado adepto a marketing ecológico (orgânico);</li> <li>● Ascensão no consumo de produtos naturais;</li> </ul>
<b>FRAQUEZAS</b>	<b>AMEAÇAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pouco capital de giro;</li> <li>● Falta de uma política de marketing;</li> <li>● Pouca experiência e conhecimento do mercado, principalmente externo;</li> <li>● Deficiência administrativa (centralização das tarefas);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Adversidade climática;</li> <li>● Preço elevado do produto final em comparação aos alimentos similares;</li> <li>● Falta de hábito de consumo do mel;</li> <li>● Sazonalidade na oferta dos produtos</li> </ul>

Fonte: Dados da pesquisa, 2021.

Após visita na APIRDOCE foi elaborado a análise SWOT acima, como forma de definição das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. A empresa tem como ponto forte principal a qualidade do mel, pois o mel que a empresa fornece é totalmente puro. Já no aspecto de fraqueza, tem como aspecto principal a falta de uma política de marketing, pois com isso faz que com a empresa não tenha o conhecimento que merece. Nas oportunidades, o aspecto principal é se adequar legalmente para vendas em outros estados, além de Minas Gerais. No aspecto de ameaças, tem como fator principal a adversidade climática, visto que a empresa trabalha com o mel que é um produto orgânico, ou seja, em tempos se chuva ou seca demais as abelhas produzem menos.



### 3. PROBLEMATIZAÇÃO

A problemática da empresa APIRDOCE - Associação dos Apicultores e Meliponicultores do Território Rio Doce, Krenak e Região, é a desmotivação dos funcionários, e a deficiência administrativa. Esse trabalho visa mostrar também a importância de ter uma relação saudável com todos dentro da empresa, assim para que a empresa seja um ambiente saudável que agrade a todos e não tenha conflitos e desmotivações com os funcionários que trabalham nela, visa também melhorar as ferramentas administrativas da empresa. Foram iniciadas as atividades buscando métodos e soluções visando a melhoria da APIRDOCE.

Segundo Knapik (2010, p. 96): “Motivar quer dizer “mover para ação”, mobilizar energia e esforços na busca da realização de determinada meta, motivação, portanto, é o que move uma pessoa para uma determinada ação”. Ou seja, sabemos que esta motivação, ela pode vir do funcionário que se encontrou por um certo tempo desmotivado ou até pelos gestores da empresa, colaboradores em geral, entre outros.

Lacombe (2011) diz que uma organização para ser realmente bem sucedida, ela precisa sempre estar alerta para entender os sentimentos, as necessidades e motivações dos colaboradores e assim, conseqüentemente, promover um clima de trabalho propício a atingir resultados.

O SEBRAE (2018) destacou que todo empresário sabe que a necessidade de planejamento é uma realidade, mas a maioria deixa de fazê-lo por falta de conhecimento. Ao compreender o conteúdo envolvido na gestão financeira, o empresário tem autonomia para produzir o fluxo de caixa da empresa, bem como controlar o giro do caixa e a verificação do estoque. Ao inserir controles financeiros na empresa, o empresário poderá mensurar suas notas fiscais, terá controle de caixa, poderá fazer novos investimentos e poderá calcular seu estoque de produtos.

Espera-se que a empresa adquira uma melhora no clima organizacional, aumentando a motivação dos funcionários, e fazendo com que não haja conflitos na empresa e que ela consiga crescer mais e também adquira um controle financeiro para que se mantenha organizada.

#### 4. JUSTIFICATIVA

A motivação dos funcionários é uma ferramenta para adquirir conhecimentos relevantes, todos precisam ser capazes de acompanhar e prover a todos em seu processo reprodução do servidor e também a deficiência administrativa da empresa para desenvolver a eficácia nessa área.

Funcionários proativos tendem a executar tarefas com mais rapidez e precisão. A motivação no ambiente de trabalho leva a focar no que é realmente importante, e esse direcionamento diminui o tempo de cada atividade. Além disso, seu desempenho é aprimorado e a produtividade é mais óbvia.

O conselho diretor pode fornecer, de acordo com o diagnóstico, um ambiente mais agradável e gostoso para eles, desta forma, o que os desperta motivação e fatores que determinam um maior comprometimento pessoal e geral. Para a equipe alcançar a excelência e o sucesso organizacional além de melhorias e o trabalho que eles fazem para desenvolver a motivação no interior de cada um os torna mais aptos a desempenhar suas funções adequadamente.

Observando os problemas encontrados, o enfoque a ser utilizado será a implementação de ferramentas de gestão na área administrativa e na motivação dos funcionários, com a função de dar um aumento na eficácia da empresa.

Com a realização do projeto e as metas estipuladas juntamente com o gestor, espera-se que a empresa APIRDCE possa melhorar seus processos administrativos, conseguindo mensurar o seu real ganho após as vendas das mercadorias, gerenciar a entrada e saída de estoque, trazendo benefícios para a empresa e seus clientes.

## **5. OBJETIVOS**

### **5.1 Objetivo Geral**

Implementar ferramentas administrativas e de gestão financeira, além de ações para melhoria da motivação dos funcionários e também melhoria do marketing da empresa, para haja um crescimento de mercado da APIRDOCE.

### **5.2 Objetivos Específicos**

- Implantar diagnóstico de satisfação dos funcionários;
- Proporcionar promoções de produtos da empresa para os clientes;
- Presentear os funcionários com o Ticket de alimentação;
- Controlar o fluxo de contas a pagar e a receber;
- Elaborar um novo controle de caixa com eficácia;
- Promover aumento de publicidade nas redes sociais da APIRDOCE.
- Promover um funcionário do mês, com prêmio benefício.

## 6. METAS

- Aplicar diagnóstico aos funcionários até Abril de 2021;
- Adquirir promoções, tanto para os clientes como para os funcionários, até Outubro de 2021;
- Desenvolver o Ticket de alimentação para os funcionários, até Dezembro de 2021;
- Implementar fluxo datado nas contas a pagar e a receber no ano de 2021;
- Adquirir sistema para controle de caixa até agosto de 2021.
- Ajustar as redes sociais para que consiga promover mais as vendas e proporcionar um padrão de publicações.
- Mensalmente realizar a premiação do funcionário do mês, começar até agosto de 2021.

## 7. ATIVIDADES

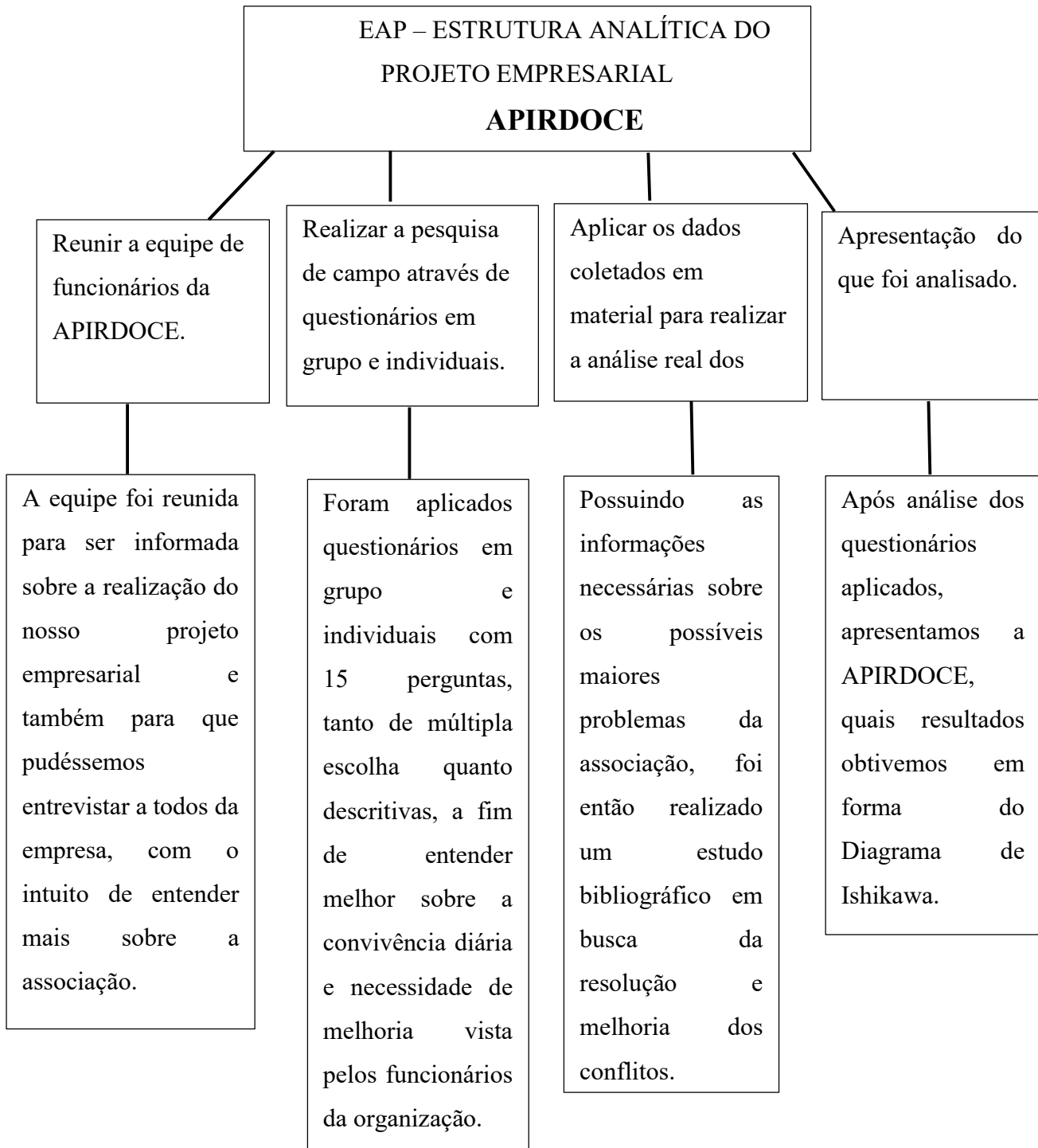
**Tabela 2: Atividades a serem desenvolvidas.**

ITEM	DESCRIÇÃO
01	Visita à empresa APIRDOCE para análise de implantação do trabalho empresarial;
02	Aplicação e identificação dos problemas através do questionário de diagnóstico aplicado no gestor da empresa;
03	Aplicação do questionário de diagnóstico aplicado nos funcionários da empresa;
04	Elaboração de possíveis soluções para os problemas;
05	Elaboração de um cronograma com as possíveis promoções do ano;
06	Apresentar as promoções aos clientes nas datas respectivas;
07	Estabelecer o modelo de fluxo de caixa digital onde o mesmo será atualizado todos os dias;
08	Divulgação dos produtos nas redes sociais semanalmente;
09	Implementar os ticket de alimentação para os funcionários;
10	Elaboração de um planejamento do funcionário do mês;
11	Implantar o programa de fidelização através do cartão fidelidade de acordo com a quantidade de produto ou serviço adquirido.

Fonte: Elaborado pelos autores.

## 8. ESTRUTURA ANALÍTICA DO PROJETO (EAP)

**Tabela 3: Estrutura Analítica do Projeto (EAP)**



Fonte: Elaborado pelos autores.

## 9. METODOLOGIA

**Tabela 4: Metodologia utilizada em cada atividade.**

ITEM	ATIVIDADE	METODOLOGIA
01	Visita à empresa APIRDOCE para análise de implantação do projeto empresarial.	Visita realizada pela equipe técnica para conhecimento das atividades empresariais e autorização de pesquisa no empreendimento.
02	Aplicação e identificação dos problemas através do questionário de diagnóstico aplicado no gestor da empresa.	Aplicação de diagnóstico realizada pela equipe juntamente com o empresário, com intuito de avaliar possíveis problemas na empresa.
03	Aplicação do questionário de diagnóstico aplicado nos funcionários da empresa.	Aplicação de diagnóstico realizada pela equipe juntamente com os funcionários, com intuito de avaliar possíveis problemas na empresa
04	Elaboração de possíveis soluções para os problemas.	Formulação dos objetivos (geral e específicos)
05	Elaboração de um cronograma com as possíveis promoções do ano.	Elaboração do cronograma de promoções juntamente com o gestor e funcionários da empresa.
06	Apresentar as promoções aos clientes nas datas respectivas.	Apresentar para os clientes as promoções para que desperte o seu desejo de compra até setembro de 2021.
07	Estabelecer o modelo de fluxo de caixa digital onde o mesmo será atualizado todos os dias.	Recomendar o novo modelo de fluxo de caixa por meio do software conta azul, com controle diário de entradas e saídas, em setembro de 2021.
08	Divulgação dos produtos nas redes sociais semanalmente.	A divulgação será feita pelo funcionário responsável das redes sociais e serão divulgados pelo facebook e instagram a partir de agosto de 2021.
09	Implementar os ticket de alimentação para os funcionários.	Juntamente com o gestor da empresa analisar e escolher o melhor plano de ticket para fornecer seus funcionários, até Dezembro de 2021. Como motivação para os seus funcionários.
10	Elaboração de um planejamento do funcionário do mês.	O gestor da empresa todo final do mes irá avaliar todos os funcionarios e ver qual se desenvolveu mais e assim irá premia-lo, até agosto de 2021.
11	Implantar o programa de fidelização através do cartão fidelidade de acordo com a quantidade de produto ou serviço adquirido.	Informar os clientes sobre o meio de fidelidade estipulado pela empresa uma vez que o cliente atingir uma determinada quantidade de produto/serviço o mesmo ganhará um brinde estabelecido pela empresa em Dezembro de 2021.

Fonte: Elaborado pelos autores.

## **10. PARCERIAS**

O projeto empresarial em estudo conta com a parceria da Faculdade ALFAUNIPAC de Aimorés / UNIPAC através dos alunos do curso de Administração e da orientação de um profissional em gestão de projetos para assessorar o mesmo.

A equipe técnica do projeto empresarial buscou uma parceria com a Rede de Supermercado Big Mais da cidade de Governador Valadares - MG, com o intuito de proporcionar a APIRDOCE o aumento da divulgação de seus produtos. A Rede de Supermercado Big Mais ofereceu a divulgação dos produtos da APIRDOCE em suas publicações no Instagram. Com a parceria, a APIRDOCE irá ganhar novos clientes e também sua marca irá ganhar mais conhecimento no mercado.



## 11. EQUIPE DE TRABALHO

**Tabela 5: Equipe envolvida no projeto.**

<b>TABELA 2- EQUIPE ENVOLVIDA NO PROJETO</b>				
<b>Nome</b>	<b>Função no projeto</b>	<b>Profissão ou ocupação</b>	<b>Grau de escolaridade</b>	<b>Condição de trabalho voluntário/ Remunerado</b>
Alice Aparecida Teixeira de Sá Nicoli	Analista de projeto	Auxiliar Administrativo	Superior incompleto	Voluntário
Bruna Lucas da Silva	Analista de projeto	Auxiliar Administrativo	Superior incompleto	Voluntário
Nívia Keyzer Ponaht Ventura	Analista de projeto	Funcionária Pública	Superior incompleto	Voluntário

Fonte: elaborado pelos autores.

## 12. CRONOGRAMA

Tabela 6: Cronograma das atividades.

ITEM	ATIVIDADES	ANO 2021											
		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
01	Visita à empresa APIRDOCE para análise de implantação do projeto empresarial;			X					X				
02	Aplicação e identificação dos problemas através do questionário de diagnóstico aplicado no gestor da empresa;				X								
03	Aplicação e identificação dos problemas através do questionário de diagnóstico aplicado aos funcionários da empresa;				X								
04	Elaboração de possíveis soluções;					X							
05	Elaboração de um cronograma com as possíveis promoções do ano;							X					
06	Apresentar as promoções aos clientes nas datas respectivas;									X			
07	Estabelecer o modelo de fluxo de caixa digital onde o mesmo será atualizado todos os dias;								X				
08	Divulgação dos produtos nas redes sociais semanalmente;							X					
09	Desenvolver os ticket de alimentação para os funcionários.							X					
10	Elaboração do funcionário do mês.;							X					
11	Implantar o programa de fidelização através do cartão fidelidade de acordo com a quantidade de produto ou serviço adquirido.												X

Fonte: Elaborado pelos autores.

### 13. ORÇAMENTO

**Tabela 7: Orçamento propostos para a empresa APIRDOCE.**

<b>ITEM</b>	<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR UNITÁRIO</b>	<b>VALOR TOTAL MENSAL</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL</b>
<b>Software</b>	Software Fluxo de caixa	1	R\$ 135,00	R\$ 135,00	R\$ 540,00
	Banco de dados	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 300,00
<b>Ticket de Alimentação</b>	Ticket de alimentação para os funcionários	5 (Funcionários)	R\$ 250,00	R\$ 1250,00	R\$ 6.250,00
<b>Funcionário do mês</b>	Prêmio para o funcionário do mês.	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 1000,00
<b>Artes</b>	Impressão dos cartões fidelidade	100	R\$ 0,60	-	R\$ 60,00
<b>TOTAL</b>					<b>R\$ 8.090,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

## 14. RISCOS

**Tabela 8: Riscos que podem comprometer o Projeto**

<b>RISCOS</b>	<b>ESTATÉGIA PARA MINIMIZAR</b>
Crítica de clientes insatisfeitos com as publicações das redes sociais.	Criar um mapeamento ao que está sendo dito de negativo e criar ferramentas positivas de comunicação, usando a própria rede para divulgar e contrapor esses pontos.
Os associados da associação APIRDOCE não ter comprometimento com o projeto	Realizar visita técnica a associação para assim obter o consentimento e incentivo dos associados e da equipe.
Possíveis atrasos no cumprimento do cronograma.	Definição clara das atividades e o tempo alocado para cada uma.

Fonte: Elaborado pelos autores.

## 15. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluimos com a elaboração deste trabalho que a APIRDOCE após o acompanhamento de nossa equipe vem tentando melhorar em seus aspectos falhos. Sendo essa melhora, em o que retratamos como sendo o objetivo principal do trabalho, que por meios de estudos baseados nas ferramentas de análise chegou-se à conclusão de que o real problema dentro da associação e o que levava ela aquela problematização era os funcionários desmotivados e a deficiência administrativa.

Sendo assim, depois de identificados os maiores problemas vivenciados dentro da associação e compreendidos, podem afetar tanto internamente quando externamente a visão e desenvolvimento daquela empresa, nesse sentido propomos algumas sugestões de melhoria.

O estudo bibliográfico, juntamente com aplicação de diagnostico realizado pela nossa equipe com o gestor, podemos verificar os seguintes aspectos como sendo desmotivadores para os funcionários: ambiente de trabalho ruim (Leal & Teixeira, 2009), insegurança no trabalho (Leal & Teixeira, 2009), liderança ruim (Furtado & Júnior, 2010) e sobrecarga de atividades (Feijó, 2012).

O ambiente de trabalho ruim, contendo equipamentos obsoletos; a insegurança no trabalho referente a falta de feedback; a liderança ruim em relação a administração sendo bastante faltosa e falha; e a sobrecarga de atividades em momentos em que alguns permanecem desmotivados demais para trabalhar em conjunto e afim do bem de todos ali dentro.

Desta forma, sugerimos algumas estratégias que podem promover o sucesso maior em relação a melhoria dos pontos falhos desta organização. Sendo elas: implementar diagnostico de satisfação dos funcionários, proporcionar promoções de produtos da empresa para clientes, proporcionar ticket de alimentação para os funcionários, controlar o fluxo de contas a pagar e a receber, implementar um novo controle de caixa com eficácia, promover aumento de publicidade nas redes sociais da APIRDOCE e por fim promover um funcionário do mês, como prêmio benéfico. Todas as estratégias pensadas para que o índice de desempenho tanto em questão dos funcionários desmotivados, quanto a administração da empresa pudessem melhorar.

Por fim, conclui-se que, a partir do momento que a APIRDOCE, focar em feitos que melhorem a motivação dos seus funcionários, tendo em mente que, não é uma tarefa que se faça com muita rapidez, visto que, estamos lidando com pessoas diferentes, que conseqüentemente tem pensamentos diferentes, e o que de alguma forma motiva um funcionário pode não motivar o outro.

Com isso a frente de todos os pensamentos de propostas de melhoria, a associação primeiro precisará entender cada um de seus funcionários, quais seus objetivos e metas pessoais, para que então a APIRDOCE possa apresentar a eles o que propomos para melhoria da vida dos funcionários, que conseqüentemente os deixarão mais motivados cada dia mais, e conseqüentemente também alavancará melhoria da administração da organização.

## REFERÊNCIAS

- ANDRADE, R. O. B. de; AMBONI, N. **Estratégias de gestão: Processos e funções do administrador.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- BARRET, R., **Libertando a Alma da Empresa: como transformar a organização numa entidade viva.** São Paulo: CULTRIX, 2000.
- CHIAVENATO, I., **Gestão de Pessoas**, Segunda Edição, totalmente revista e atualizada. 9.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. \_\_\_\_\_. **Teoria Geral da Administração.** São Paulo: McGraw-Hill, 1987.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento Organizacional.** Editora Campus, 2ªedição, 2005.
- CONSOLI, M. A. **Proposta de um sistema de análise da captura de valor nos canais de distribuição com base nos fluxos de marketing.** Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo. Universidade de São Paulo, 2005.
- FERNANDES, Bruno Henrique Rocha; BERTON, Luiz Hamilton. **Administração Estratégica: da competência empreendedora à avaliação de desempenho.** São Paulo: Saraiva, 2005.
- KNAPIK, Janete. **Gestão de pessoas e talentos.** 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2010.
- KOTLER, P. & ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing.** ed. Prentice-Hall: Rio de Janeiro, 2003.
- KOTLER, P. & ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing.** ed. Prentice-Hall: Rio de Janeiro, 2003.
- LACOMBE, Francisco. **Recursos Humanos: princípios e tendências.** São Paulo: Saraiva, 2011.
- MARA, Rosy Oliveira. Manual de Normas para trabalhos de conclusão de curso – TCC. ed. 7ª Revista e Atualizada. 2021.
- MARTINS, Leandro. Marketing: **Como se tornar um profissional de sucesso.**1. ed. São Paulo: Digerati Books, 2006.
- MCCREADIE, Karen. **A arte da Guerra SUN TZU: Uma interpretação em 52 ideias brilhantes:** 1. ed. São Paulo: 2008.
- PORTER, M. **Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência.** Rio de Janeiro: Campus, 1980. \_\_\_\_\_. **A vantagem competitiva das nações.** Rio de Janeiro: Campus, 1993.
- SEBRAE. Ferramenta 5W2H. Disponível em: Acesso em: 14.nov.2010.

TAMAYO, A. **Valores Organizacionais: sua relação com satisfação no trabalho, cidadania organizacional e comprometimento afetivo.** Revista de Administração. São Paulo, v. 33, n. 3, p. 56-63, 1998.

TAMAYO, Álvaro; PASCHOAL, Tatiane. **A Relação da Motivação para o Trabalho com as Metas do Trabalhador.** 2003.

TEIXEIRA, L; NEVES, M. F., SCARE, R. F. **Auditoria e sistema de informação em canais de insumos do agronegócio:** proposta de uma ferramenta de pesquisa. Gestão e Produção. São Carlos, v.11, n.2, dezembro 2004.



## APÊNDICES

### APÊNDICE A – Modelo de Cartão Fidelidade

#### FRENTE



#### COSTAS

#### CARTÃO FIDELIDADE



## APÊNDICE B – Parceria de Divulgação com a Rede de Supermercados BIG MAIS



Curtido por neuza674 e outras pessoas

bigmaisoficial Na hora do lanche, que tal uma fruta com granola e mel? Huuum, que delícia! Aproveite estas ofertas do Bigmais! 🍌🍯🍌🍌🍌🍌... mais



Curtido por camila\_neuir e outras pessoas

bigmaisoficial Esta semana vamos compartilhar com vocês várias dicas, informações e receitas em comemoração ao Dia do Nutricionista. 🍌🍌... mais

 bigmaisoficial  
Governador Valadares

...



Curtido por marcosvgoncalves e outras pessoas

**bigmaisoficial** Tem ingrediente que faz toda diferença quando o assunto é deixar as nossas receitas ainda mais gostosas. O mel e a... mais

### APÊNDICE C – Padrão de imagens definida para divulgação da empresa nas redes sociais – Facebook e o Instagram



Apirdoce  
mel  
para líquido 200g

Apirdoce  
mel  
para líquido 1kg

Apirdoce  
mel  
para líquido 500g

Apirdoce

(33) 99938-6219  
@apirdoce  
apirdoce.com.br

DA NATUREZA  
PARA A SUA CASA



Apirdoce

FORÇA  
RIO  
DOCE  
União na harmonização  
com os produtores  
alagoanos.

Apirdoce  
mel  
para líquido 500g

(33) 99938-6219  
@apirdoce  
apirdoce.com.br

MEL 500G  
R\$ 14,99/cada