



**RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA
GRUPO FIP CONSULTORIA EMPRESARIAL**



Belo Horizonte

2019

Franciele F. Costa

Ítalo Silva

Pedro Passalio

RELATÓRIO DE CONSULTORIA APRESENTADO À EMPRESA BAR DA VITÓRIA

Relatório final de consultoria apresentado à disciplina CONSULTORIA EMPRESARIAL, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Rômulo Manini.

Belo Horizonte

2019

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	4
2.	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	5
3.	RESUMO DE ATIVIDADES	6
4.	DIAGNÓSTICO	9
4.1	Gestão da Empresa	9
4.2	Financeiro	9
4.3	Marketing e Vendas	10
4.4	Aquisições e Estoque	11
4.5	ASPECTOS SOCIAIS	11
4.6	GESTÃO DA INFORMAÇÃO / ANÁLISE DE DADOS / TECNOLOGIA	11
4.7	ASPECTOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS	11
5.	RECOMENDAÇÕES	12
5.1.	Recomendações implementadas	12
5.2.	Recomendações a implementar	13
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	15
7.	REFERÊNCIAS	16
8.	PROPOSTA	17
9.	ANEXOS	19
	ANEXO 1 - ANALISE SWOT.....	19
	ANEXO 2 - ORÇAMENTO E PROJETO NOVO LAYOUT.....	20
	ANEXO 3 - PLANILHA LIVRO CAIXA	22
	ANEXO 4 - PLANILHA LIVRO CAIXA	23
	ANEXO 5 - LOGO BAR DA VITÓRIA.....	24
	ANEXO 6 - PROMOÇÃO DE FIM DE ANO	24
	ANEXO 7 - INSTAGRAM DO BAR DA VITÓRIA.....	25
	ANEXO 8 - FACEBOOK DO BAR DA VITÓRIA.....	25
	ANEXO 9 - PLANO DE MARKETING	26

1. INTRODUÇÃO

Este é um relatório final do trabalho a ser apresentado pela disciplina de consultoria desenvolvida no 8º período do curso de Administração da faculdade FAMIG. Onde foi realizado junto a gestão do estabelecimento intitulado Bar Da Vitória, um trabalho de consultoria pelo grupo FIP Consultoria Empresarial composto pelos alunos Franciele, Ítalo e Pedro.

Neste relatório estão descritos todos os pontos falhos, desde a falta de conhecimento administrativo do negócio, as qualidades, tais como o ambiente e gestão propícia a realizar as mudanças indicadas para solucionar os problemas detectados nos setores financeiro, Marketing e vendas, áreas em que foram solicitadas pela gestora que fosse realizado o projeto de consultoria.

O objetivo deste projeto é proporcionar ao empreendimento da Sra. Marlene Vitória uma melhor gestão financeira e um planejamento de marketing.

Neste relatório desenvolvido está registrado o diagnóstico realizado, resumo das atividades desenvolvidas pela FIP Consultoria Empresarial e as propostas de melhorias, principalmente no setor de finanças, que era o principal setor na organização com necessidade de ajustes.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O Bar da Vitória é um negócio de pequeno porte, cuja única proprietária é a Sra. Marlene Vitória, não possui CNPJ, já foi cadastrada como MEI mas cancelou devido à boatos de que o tipo de estabelecimento que possui não se enquadrava mais como MEI, situa-se no bairro Novo das Indústrias em frente ao ponto final da linha de ônibus 1145.

O estabelecimento está em funcionamento desde 2008 em um bairro residencial onde alguns bares e também mercearias são os únicos estabelecimentos comerciais.

Sua principal clientela são moradores do bairro onde o estabelecimento está situado, em tese, classe média baixa e faz a comercialização de cervejas pilsen e puro malte, além de porções variadas.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

Foi realizada no dia 28/09/2019 às 10:30 horas uma reunião com a Sra. Marlene Vitória da Silva, proprietária do estabelecimento intitulado Bar da Vitória. Neste primeiro momento houve uma conversa para entender todas as nuances e necessidades do empreendimento e confecção do diagnóstico.

Foi realizada no dia 12/10/2019 às 16:30 horas mais uma reunião com a Sra. Marlene Vitória da Silva, para apresentação do diagnóstico realizado na reunião anterior onde algumas medidas também foram apresentadas nesta reunião, uma delas foi a análise SWOT do empreendimento (anexo 1).

A proprietária havia relatado que precisava de melhor controle financeiro, percebendo a real necessidade uma vez que não havia qualquer planejamento financeiro, foi preparada e entregue a gestora uma Planilha Livro Caixa (anexos 3 e 4) e ensinado a ela como realizar o preenchimento correto, a periodicidade exigida foi de no mínimo uma vez por semana (deixamos claro que o ideal é ser feito diariamente).

Foram criadas uma logo (anexo 5) e contas nas redes sociais do Instagram e Facebook (anexos 7 e 8). Para a gestora deixamos a missão de apresentar na próxima reunião a construção do livro caixa, negociar com seus fornecedores a confecção de uma placa e após uma mine palestra dada pelos consultores da FIP Consultoria Empresarial, a mesma foi incumbida de pensar e apresentar a missão, visão e valores de sua empresa (no ato desta apresentação a gestora foi auxiliada para que sua mensagem seja transmitida com clareza).

No dia 26/10/2019 às 10:30 horas foi realizada a terceira reunião. Nesta etapa foi apresentada para a gestora um plano de divulgação em redes sociais e um projeto de mudança do layout do estabelecimento (Planta e Orçamento), de acordo com os pontos levantados na reunião anterior.

Foi realizada uma inspeção na planilha "Livro Caixa" para averiguar se a gestora estava preenchendo os dados de forma correta e auxiliá-la em possíveis falhas de informação, e verificação de conclusão das atividades atribuídas a gestora, das quais:

- ✓ Preenchimento Livro Caixa – sendo preenchido semanalmente.
- ✓ Confecção de placa junto ao fornecedor Ambev - previsão para janeiro

2020.

- ✓ Missão, Visão e Valores como demonstrado abaixo:

MISSÃO

Oferecer um espaço diferenciado para que os clientes possam se divertir socializar, atuando com competitivamente no mercado de bares e botecos da região.

VISÃO

Tonar-se referência em atendimento e entretenimento na região que atuamos.

VALORES

Priorizar o atendimento e conforto do cliente, prezando sempre por um ambiente diversificado e familiar

Também foi apresentado um plano para iniciar o processo de separação entre pessoa física e pessoa jurídica dentro do negócio, levantando todos os custos pessoais da gestora afim de estipular o pró-labore que não impacte em suas finanças e solidifique a separação citada acima.

Foi elaborada uma pesquisa afim de analisar se Sra. Marlene Vitória estava pagando boas taxas em sua atual maquininha Mega Pop Credicard, onde no debito é cobrada a taxa de 1,99% e 3,98% no crédito a vista com antecipação de vendas, ela recebe em até 2 dias úteis o credito e o debito em 1 dia útil.

A máquina de cartão do estabelecimento possui um custo de aquisição de R\$238,80, mas já está quitada.

Na pesquisa realizada pela FIP Consultoria Empresarial a SumUp ON apresentou taxas de 1,90% no débito e 4,60% no crédito a vista com antecipação, possui um custo de aquisição da máquina de R\$358,80 dividido em 12X.

A SafraPay possui taxas de 1,85% no debito e 3,02% no credito a vista, porém a máquina tem um custo com aluguel da máquina de R\$28,90 mensal.

A Cielo possui apresentou taxas de 1,99% no débito e 4,99% no crédito a vista com antecipação, possui um custo de aquisição da máquina de R\$478,80

dividido em 12X. Segue abaixo tabela com a comparação:

Tabela 01 – Taxas de cartão.

MÁQUINA	CUSTO \$	CREDITO A VISTA %	CREDITO PARCELADO %	DÉBITO %
MEGA POP (Do empreendimento)	238,8	3,98	4,98	1,99
SumUp ON	358,8	4,6	3,1	1,9
SafraPay	28,9/ mês	3,02	5,45	1,85
Cielo	478,80	4,99	5,59	1,99

Fonte: Autores.

De acordo com as informações apresentadas, chegamos à conclusão de que a gestora deve continuar com a maquininha atual, devido a diferença do recebimento no crédito ser consideravelmente melhor, não ter qualquer custo com aluguel da máquina, além do fato de utilizá-la a algum tempo podendo em um futuro próximo renegociar suas taxas.

A Sra. Marlene Vitória não possui cadastro na JUCEMG por não ter amparo e conhecimentos dos danos que a sonegação fiscal pode ocasionar a sua empresa. Foi realizada então uma pesquisa, onde ficou registrado o enquadramento do negócio se encaixa no regime simplificado de apuração de impostos, o Simples Nacional. Seu CNAE é Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas – CNAE 5611-2/02. A alíquota a recolher varia conforme a sua receita, a que ela irá se enquadrar é de 6%.

Também foi pesquisado sobre o cadastro do estabelecimento como MEI e o mesmo se encontra apto, foi instruído a gestora que optasse por essa modalidade.

4. DIAGNÓSTICO

O empreendimento não possui Missão, Visão e Valores definidos, mas a proprietária planeja inovar para conquistar novos clientes e se manter no mercado. Até o momento não há nenhum tipo de planejamento ou plano concreto para aplicação de melhorias do negócio.

Não há políticas que orientem as atividades básicas do negócio ou qualquer tipo de controle sobre as atividades do empreendimento e indicadores e metas, não há uso de nenhum tipo de ferramenta de gestão financeira ou monitoramento do negócio.

A gestora não dispõe de recursos financeiros suficientes para alcançar os objetivos a curto prazo.

Foi observado a real necessidade do Bar da Vitória de um melhor controle financeiro, uma estratégia de divulgação e vendas para angariar novos clientes, e a contratação de um funcionário para que a gestora consiga dedicar seu tempo a cuidar melhor da administração do negócio.

4.1 Gestão da Empresa

O empreendimento não possui Missão, Visão e Valores definidos, o que dificulta traçar objetivos claros e não possui nenhum tipo de planejamento ou plano concreto para aplicação de melhorias.

Verificou-se que não há políticas que orientem as atividades básicas da organização ou qualquer tipo de controle sobre as atividades do empreendimento ou indicadores e metas, não há uso de nenhum tipo de ferramenta de gestão financeira ou monitoramento do negócio.

Outra observação é que a gestora não dispõe de recursos financeiros suficientes para alcançar os objetivos a curto prazo, durante a implementação do "Livro Caixa" a empresa possuía apenas R\$250,00 em caixa.

4.2 Financeiro

Constatamos que o negócio em questão não possui Livro Caixa, capital de giro, ou seja, todo dinheiro que entra no caixa sai, seja para pagamento de fornecedores ou seja para pagamento de contas pessoais, uma vez que a gestora

não estipulou pró-labore e não faz separação entre pessoa física e pessoa jurídica.

Observamos também que o negócio opera com contas em dia, mas não há acompanhamento periódico da movimentação de seus recursos, apesar de que o estabelecimento trabalha com máquinas de cartão. Para Assef Neto (2002, p. 35),

[...] o fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas, constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios. Para se manterem em operação, as empresas devem liquidar corretamente seus vários compromissos, devendo como condição básica apresentar o respectivo saldo em seu caixa nos momentos dos vencimentos. A insuficiência de caixa pode determinar cortes nos créditos, suspensão de entregas de materiais e mercadorias, e ser causa da descontinuidade em suas operações.

Portanto, foram dadas algumas orientações a respeito do controle das finanças do empreendimento.

4.3 Marketing e Vendas

Ficou evidenciado que a política de preços geralmente é estipulada de acordo com o preço cobrado pela concorrência. O empreendimento não possui logomarca, planejamento mercadológico (posicionamento e Marketing, projeção de Venda), plano estratégico de vendas definido, não possui redes sociais e fachada.

Não está sendo utilizado um método de fidelização de clientes, apesar de possuir alguns clientes fiéis. A empresa acredita que basta o bom serviço para o cliente retornar, não havendo foco ou cliente definido.

Por opção da gestora não foi divulgado o faturamento mensal do negócio, o que dificultou a análise do desempenho das medidas tomadas para a gestão financeira, mas o estabelecimento aceita compras à vista e no cartão débito/credito o que facilita a entrada de novos clientes.

4.4 Aquisições e Estoque

Apesar do negócio possuir bons fornecedores e a proprietária possuir bom poder de negociação, não há qualquer controle sobre o estoque ou perdas.

- Não há qualquer controle de estoque, inventário ou indicadores e metas.
- Quase toda compra é entregue diretamente no estabelecimento pelos fornecedores.
- Não há qualquer pesquisa ou cotação recente de preços e recente de novos fornecedores.
- Toda compra é feita em quantidade e a prazo.

A importância deste controle é essencial para viabilizar as melhores práticas de compras, política de preço de mercadorias e redução de custos.

4.5 ASPECTOS SOCIAIS

- A organização preza pelo ambiente familiar;
- O item mais consumido é a cerveja pilsen;
- O público que frequenta atualmente o local é de classe média – baixa.

4.6 GESTÃO DA INFORMAÇÃO / ANÁLISE DE DADOS / TECNOLOGIA

A gestão da informação da organização é feita manualmente através de um caderno de anotação (normalmente para fiados) e relatórios das máquinas de cartão, o dinheiro em caixa não possui qualquer tipo de controle.

4.7 ASPECTOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS

- Empresa de pequeno porte;
- Sem qualquer planejamento financeiro/tributário;
- Empresa não cadastrado na JUCEMG.

5. RECOMENDAÇÕES

5.1. Recomendações implementadas

GESTÃO:

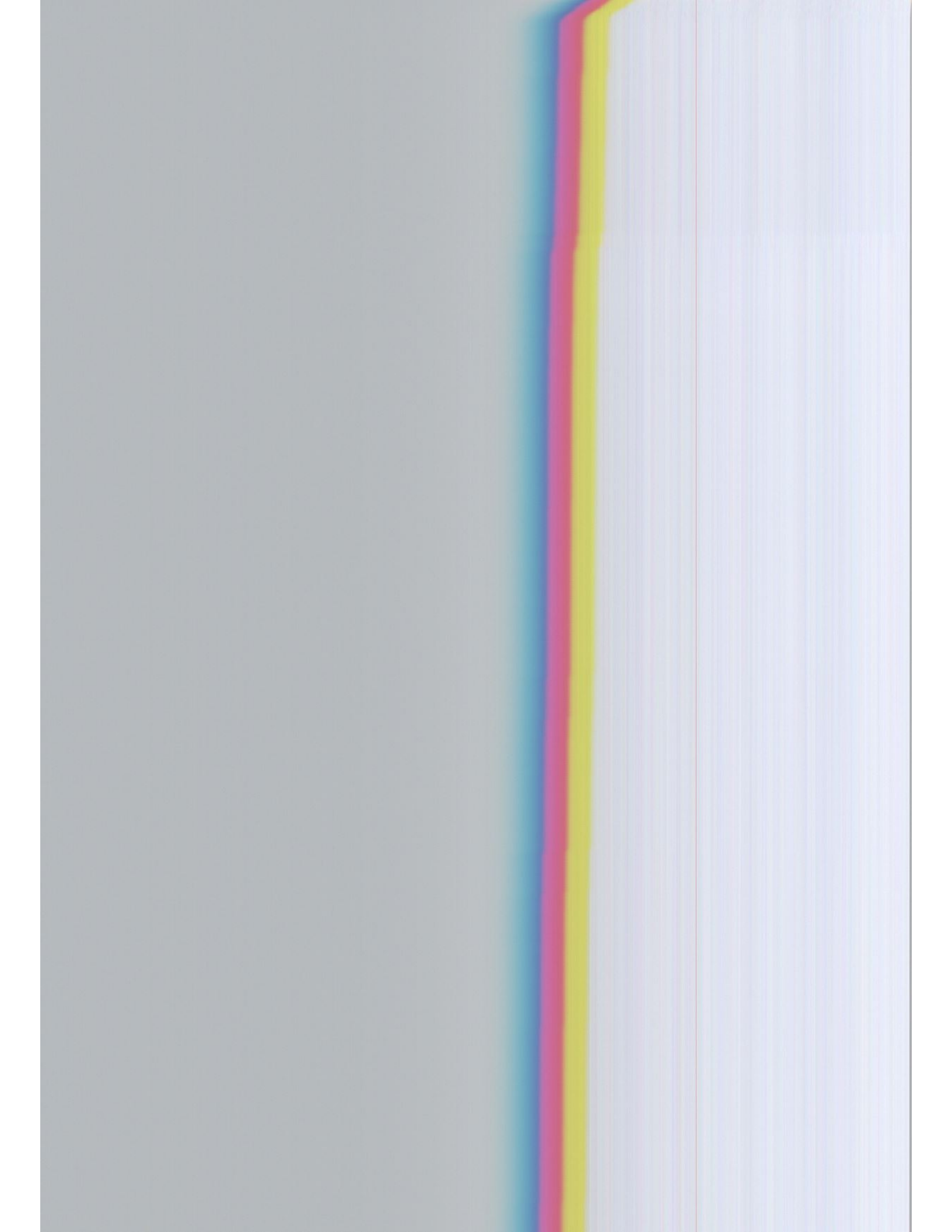
Recomendação:	Foi realizado um treinamento sobre gestão comercial, administrada pelos consultores da FIP.
Evidências:	Foi desenvolvido e aplicado o treinamento no dia 12/10/2019.
Benefícios:	Facilitação de mudanças - com o treinamento focado, novos processos e formas de trabalho podem ser inculcidas e usadas de forma transformadora. Aumento da consciência financeira – pois explora as atividades diárias do negócio e ensina como aumentar a receita da empresa, reduzir custos e também como isso a afetará.
Resultado:	A gestora já faz uso dos conhecimentos adquiridos nos processos financeiros e de divulgação da organização.

FINANCEIRO

Recomendação:	Foi sugerido a implementação de um controle financeiro através do livro caixa.
Benefícios:	Esse documento, além de ajudar a fazer os registros financeiros, auxilia na tomada de decisões e a deixar a vida financeira do negócio mais organizada.
Evidências:	Foi desenvolvida uma planilha livro caixa e entregue a gestão. (Anexos III, IV e V)
Resultado:	A organização gostou da sugestão e já faz uso da planilha.

MARKETING:

Recomendação:	Foi sugerido a implementação de um plano de marketing (anexo 9), com a criação de redes sociais, confecção de placa e novo layout para o estabelecimento.
Benefícios:	Auxílio para que a gestora possa atingir seus objetivos mercadológicos e institucionais, tornando-os coesos com as





	ações; Orientação dos passos e decisões que a gestora deverá tomar em relação ao mercado, aos clientes, ao produto, aos investimentos, à comunicação, ao preço e à distribuição; otimização de recursos e investimentos.
Evidências:	Foram criadas contas nas mídias sociais do Facebook e Instagram, foi criada uma promoção de fim de ano para atrair movimento e novos clientes, foi realizado o contato para confecção da placa e orçamento e escopo do projeto de novo layout. (Anexos VIII e IX)
Resultado:	A gestão já faz uso frequente das mídias sociais para divulgação, além de alegar sucesso da promoção. A placa tem previsão segundo fornecedores de confecção em janeiro de 2020 e o novo layout já começou a ser implementado.

5.2. Recomendações a implementar

GESTÃO:

Sugestão:	Dar continuidade a aquisição de novos conhecimentos administrativos através de cursos de capacitação.
Justificativa:	Através do conhecimento adquirido a gestora pode se antecipar aos desafios que o negócio proporciona, além de lidar melhor com essas adversidades.
Quem poderá fazer:	A própria gestora. Será necessário dedicar tempo. No entanto, sugere-se para que seja uma profissional com maior conhecimento e experiência no gerenciamento do negócio.
Recurso (Custo):	A gestora necessitará de tempo e recursos financeiros, mas existem palestras gratuitas on-line em sites como: <ul style="list-style-type: none"> • Iestudar: https://iestudar.com/?gclid=CjwKCAiArJvBRACEiwA-Wiqq8FbpWv-ARROk6vpbX5a9QIUU8CS9spW9H7joeh4BC1XdIFwQL_9nhoCkLQQAvD_BwE ; • Escon: https://cursosesccon.com.br/blog/curso-gratuito-de-tecnicas-de-vendas-e-gestao-comercial-com-certificado/ • Unieducar: https://unieducar.org.br/catalogo/curso-gratis/estrategia-e-

FINANCEIRO:

Sugestão:	Realizar por completo o processo de separação da pessoa física da pessoa jurídica. Dar prosseguimento ao cadastro na JUCEMG.
Justificativa:	Tratamento da complexidade tributária. Facilidade para lidar com os dados financeiros da empresa, além de adquirir saúde financeira.
Quem poderá fazer:	A própria gestora com ajuda de um contador.
Recurso (Custo):	O custo para acompanhamento da implementação será conforme proposta anexada.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste projeto destacou-se a importância para a complementação da formação como administrador, pois foi possível perceber as dificuldades que o empresário brasileiro enfrenta.

No Bar Da Vitória ficou evidente o quanto a capacitação e o conhecimento fazem diferença na gestão. Com tudo, a gestora se mostra cada vez mais avida por adquiri-los e disposta a implementar todas as sugestões propostas pela FIP. Isso garante o sucesso do projeto além da satisfação do cliente.

Por isso a FIP agradece ao Sra. Marlene Vitória Da Silva e a empresa Bar Da Vitória pela experiência proporcionada.

Em relação as ações tomadas, espera-se que a implementação do livro de caixa possibilite um melhor controle financeiro, principalmente sobre as contas a pagar/receber e a saúde financeira do empreendimento em geral.

Foi desenvolvida uma proposta (em anexo) para desenvolvimento das ações aqui sugeridas, caso a empresa se interesse em implementá-las com o auxílio da FIP.

7. REFERÊNCIAS

ASSEF, Neto, **A importância da análise financeira de balanços: Abordagem Gerencial**, 2002, p. 35 > acesso em novembro 2019.

8. PROPOSTA

PROPOSTA COMERCIAL – Nº01/2017

ESCOPO DO FORNECIMENTO

A Sra. Marlene Vitória

Prezada,

Temos o grato prazer em apresentar-lhe a nossa proposta técnica e comercial.

1. OBJETO DA PROPOSTA

A presente proposta foi desenvolvida como estimativa inicial para desenvolvimento das atividades de:

- Mudanças no layout de forma a transformar o estabelecimento em ambiente mais agradável. Isto irá proporcionar:

- ✓ Melhoria do fluxo interno de pessoas;
- ✓ Melhor utilização do espaço disponível.

- Sequência do plano estratégico de vendas. Isto irá proporcionar:

- ✓ Clareza nos objetivos;
- ✓ Criar longevidade do negócio;
- ✓ Aumento da rentabilidade.

- Acompanhamento do processo de adequação do gerenciamento financeiro.

Isto irá proporcionar:

- ✓ Redução de custos;
- ✓ Informações fideis;
- ✓ Auxílio nas tomadas decisões;
- ✓ Definição de preços de venda.

* Será realizada uma visita por semana ao estabelecimento, todos os custos com alimentação e combustível estão inclusos no orçamento.

2. ORÇAMENTO

Abaixo estão descritos os valores cobrados pelo projeto com duração de 3 meses.

PRODUTO	CUSTO 3 MESES \$
MUDANÇAS NO LAYOUT	2.518,30
PLANO ESTRÉGICO DE VENDAS	1.170,00
ADEQUAÇÃO DO GERENCIAMENTO FINANCEIRO	2.000,00
FIP CONSULTORIA EMPRESARIAL	11.233,44
TOTAL	16.921,74

* O pagamento poderá ser efetuado a vista ou dividido em 3 depósitos de R\$5.640,58.

3. OBSERVAÇÕES GERAIS

- * Será realizada uma visita ao estabelecimento por semana;
- * Todos os custos com alimentação e combustível estão inclusos no orçamento.
- * Em caso de quebra de contrato por qualquer uma das partes será cobrada uma multa no valor de R\$600,00.

4. CONCLUSÕES

Firmada esta proposta em contrato, os serviços deveram ser iniciados em um prazo de 15 dias.

VALIDADE DA PROPOSTA: 30 DIAS

CONTATO COMERCIAL

Para esclarecimentos desta proposta, favor entrar em contato:

TELEFONE: (31) 98842-7459 FRANCIELE
(31) 99737-1089 ÍTALO
(31) 99470-1859 PEDRO
EMAIL: fipconsultoriaempresarial@gmail.com

Atenciosamente,

Pedro Henrique Passalio
Diretor/Consultor

Belo Horizonte, 18 de novembro de 2019.

9. ANEXOS

ANEXO 1 - ANALISE SWOT

Com base no diagnóstico, foi realizada uma análise SWOT afim de identificar pontos de melhorias e ressaltar os pontos fortes do empreendimento, como mostra a seguir.

Quadro 1 – Analise SWOT

MATRIZ SWOT BAR DA VITÓRIA	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Ambiente familiar Ambiente limpo Relacionamento longo com o fornecedor Preços competitivos Qualidade dos produtos Atendimento de qualidade	Falta de conhecimentos administrativos Falta de funcionários Falta de capital de giro Ausência de gerenciamento financeiro Ausência de planejamento mercadológico Não possui estratégia de vendas definido Não possui cadastro na JUCEMG
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Novos clientes Expansão de novos produtos Novo modelo de negócio inexistente na região Mine eventos	Mudança de hábitos dos clientes Concorrentes próximos Fiscalização

Fonte: autores.

Baseado nesta análise a equipe da FIP Consultoria Empresarial dispõe para a gestora as seguintes orientações:

- ✓ Realizar uma mine palestra sobre gestão comercial onde serão disponibilizadas ferramentas de gerenciamento financeiro afim de suprir a necessidade de capacitação administrativa;
A gestora não possui qualquer conhecimento administrativo, portanto, a equipe FIP irá dar uma mine palestra sobre gestão financeira para fins de capacitação.

- ✓ Planejamento para a terceirização de mão de obra específica;
A gestora necessita de uma pessoa para ajudar no atendimento, uma vez que a mesma deseja implementar a venda de espetinhos, precisará de alguém para cuidar da churrasqueira.

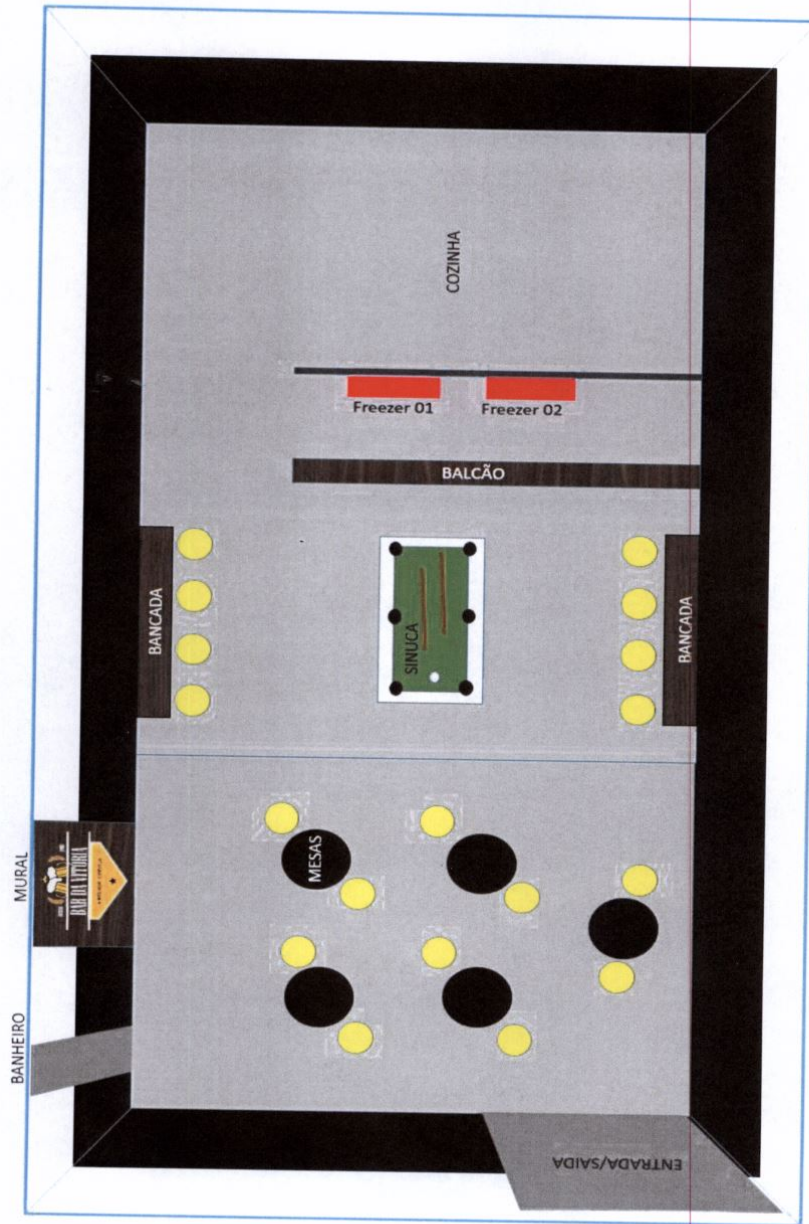
- ✓ Elaboração de um plano mercadológico (plano estratégico de promoção e plano estratégico de fidelização de clientes)
Será apresentado a gestora um plano de marketing e estratégias de divulgação, uma vez que não há nenhum planejamento deste tipo na empresa.

- ✓ Realizar uma pesquisa de enquadramento tributário para dar start no processo de cadastro na JUCEMG;
O empreendimento não está cadastrado na JUCEMG, portanto será apresentado um planejamento para fins de regularização.

ANEXO 2 - ORÇAMENTO E PROJETO NOVO LAYOUT

- 1- Balcão em palete – R\$ 300,00
 - 2- Mesa bistrô alta c/ tampa bar 89x69cm – R\$ 99,49 cada (Mercado Livre)
 - 3- Kit 4banquetas bistrô aço preto e assento amarelo – R\$ 179,90 (Mercado Livre)
 - 4- Bancada em palete – R\$ 250,00 cada
 - 5- Mural em palete + logo – R\$ 350,00
- TOTAL: R\$ 1937,15.

Imagem 1 - Layout



Fonte: autores.

ANEXO 3 - PLANILHA LIVRO CAIXA

Imagem 2 - Planilha livro caixa

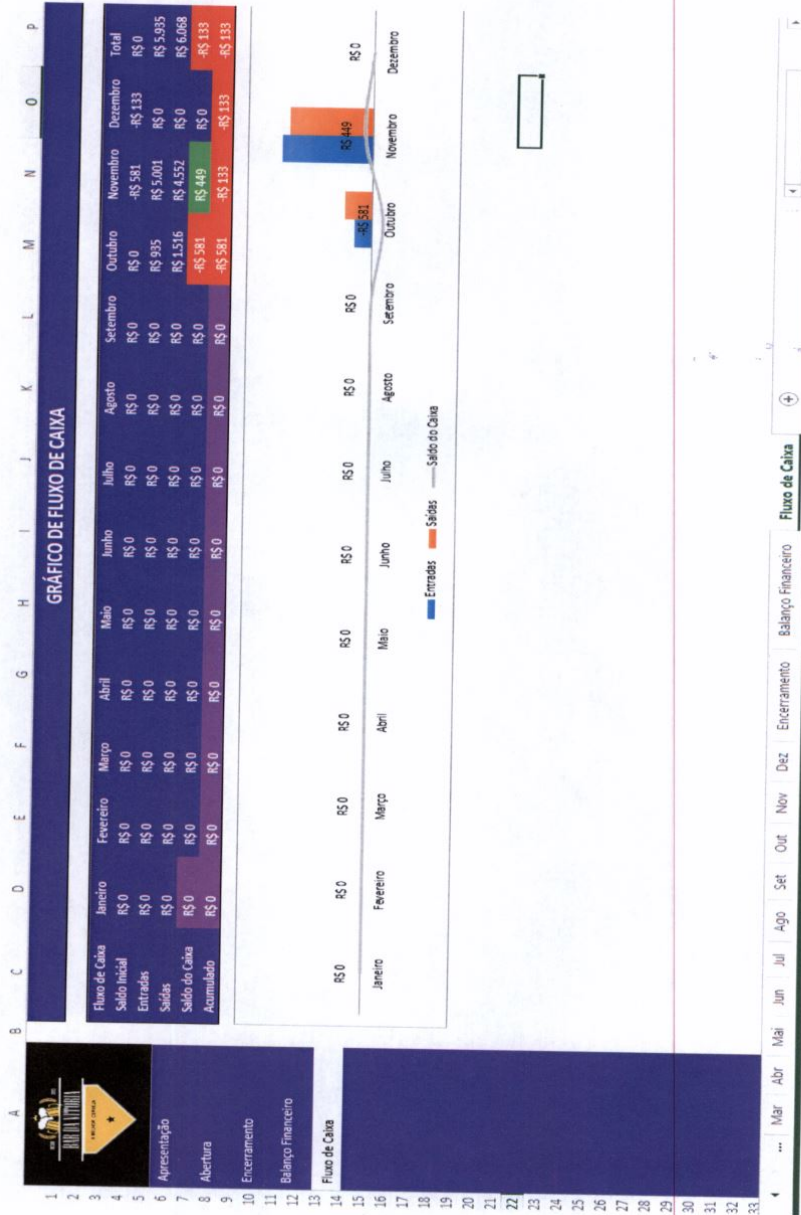
LANÇAMENTOS DE OUTUBRO							
Contribuinte	BAR DA VITÓRIA		Saldo Anterior	R\$		250,00	Saldo a Transportar
CPF / CNPJ			Totais (Entradas / Saídas)	R\$	934,50	R\$	1.515,76
Apresentação	Data	Histórico	Complemento	Entrada	Saída	Saldo	
Abertura	26/10/2019	brahma 7		R\$ 49,00	R\$	R\$ 246,06	
	26/10/2019	tropeiro 7	1 anotado	R\$ 75,00	R\$	R\$ 321,06	
	26/10/2019	mini pet 3		R\$ 6,00	R\$	R\$ 327,06	
Encerramento	26/10/2019	pinga 2		R\$ 4,00	R\$	R\$ 331,06	
	26/10/2019	dipalha 3		R\$ 3,00	R\$	R\$ 334,06	
Balanco Financeiro	26/10/2019	ficha 11	6 anotadas	R\$ 13,20	R\$	R\$ 347,26	
	26/10/2019	boemia 1	anotada	R\$ 7,00	R\$	R\$ 354,26	
Fluxo de Caixa	26/10/2019	coca cola 2 L retornavel	3	R\$ 22,00	R\$	R\$ 376,26	
	26/10/2019	stella 5		R\$ 45,00	R\$	R\$ 421,26	
	27/10/2019	skol puro malte		R\$ 6,00	R\$	R\$ 427,26	
	27/10/2019	original 2		R\$ 16,00	R\$	R\$ 443,26	
	27/10/2019	budweiser 10		R\$ 80,00	R\$	R\$ 523,26	
	27/10/2019	brahma 5		R\$ 35,00	R\$	R\$ 558,26	
	27/10/2019	latao 14		R\$ 64,00	R\$	R\$ 622,26	
	27/10/2019	beats 1		R\$ 6,00	R\$	R\$ 628,26	
	27/10/2019	ks 1		R\$ 3,00	R\$	R\$ 631,26	
	27/10/2019	mini pet 4		R\$ 8,00	R\$	R\$ 639,26	
	27/10/2019	jeremias 1		R\$ 4,50	R\$	R\$ 643,76	
	27/10/2019	coca cola 2 L retornavel 1		R\$ 5,50	R\$	R\$ 649,26	
	27/10/2019	kuat 1		R\$ 5,00	R\$	R\$ 654,26	
	27/10/2019	refri lata 1		R\$ 3,50	R\$	R\$ 657,76	
	27/10/2019	ficha 3		R\$ 3,60	R\$	R\$ 661,36	
	27/10/2019	cigarro picado 4	van	R\$ 2,00	R\$	R\$ 653,36	
	27/10/2019	suco lata 1	coca	R\$ 3,00	R\$	R\$ 496,36	
			boletos	R\$ 150,00	R\$	R\$ 170,36	

LANÇAMENTOS DE NOVEMBRO							
Contribuinte	BAR DA VITÓRIA		Saldo Anterior	R\$		331,00	Saldo a Transportar
CPF / CNPJ			Totais (Entradas / Saídas)	R\$	5.000,90	R\$	4.552,25
Apresentação	Data	Histórico	Quantidade	Valor	Entrada	Saída	Saldo
Abertura	01/11/19	brahma 18		R\$	R\$ 126,00	R\$	R\$ 457,00
	01/11/19	bohemia 8	56	R\$	R\$ 56,00	R\$	R\$ 513,00
	01/11/19	ks 1		R\$	R\$ 3,00	R\$	R\$ 516,00
Encerramento	01/11/19	refri lata		R\$	R\$ 3,50	R\$	R\$ 519,50
	01/11/19	pinga 3		R\$	R\$ 6,00	R\$	R\$ 525,50
Balanco Financeiro	01/11/19	samarino 2		R\$	R\$ 8,00	R\$	R\$ 533,50
Fluxo de Caixa	01/11/19	guarana 1 L		R\$	R\$ 4,00	R\$	R\$ 537,50
	01/11/19	stella 12		R\$	R\$ 108,00	R\$	R\$ 645,50
	09/11/19	brahma65		R\$	R\$ 455,00	R\$	R\$ 645,50
	09/11/19	bohemia15		R\$	R\$ 105,00	R\$	R\$ 1.100,50
	09/11/19	skol puro malte9		R\$	R\$ 54,00	R\$	R\$ 1.205,50
	09/11/19	bud 7		R\$	R\$ 56,00	R\$	R\$ 1.259,50
	09/11/19	stella 1		R\$	R\$ 56,00	R\$	R\$ 1.315,50
	09/11/19	latao11		R\$	R\$ 9,00	R\$	R\$ 1.324,50
	09/11/19	suco 1		R\$	R\$ 55,00	R\$	R\$ 1.379,50
	09/11/19	pinga jeremias 3		R\$	R\$ 3,50	R\$	R\$ 1.383,00
	09/11/19	batata7		R\$	R\$ 13,50	R\$	R\$ 1.396,50
	09/11/19	mineirinha 2		R\$	R\$ 51,00	R\$	R\$ 1.447,50
	09/11/19	feijoada 5		R\$	R\$ 6,00	R\$	R\$ 1.453,50
	09/11/19	pagamento bebidas quentes		R\$	R\$ 60,00	R\$	R\$ 1.513,50
	10/11/19	coca 1 L ret 2		R\$	R\$ 8,00	R\$	R\$ 1.443,50
	10/11/19	böhemia 9		R\$	R\$ 63,00	R\$	R\$ 1.451,50

Fonte: autores.

ANEXO 4 - PLANILHA LIVRO CAIXA

Imagem 3 - Planilha livro caixa.



Fonte: autores.

ANEXO 5 - LOGO BAR DA VITÓRIA

Imagem 5 – Bar da vitória logo.



Fonte: autores.

ANEXO 6 - PROMOÇÃO DE FIM DE ANO

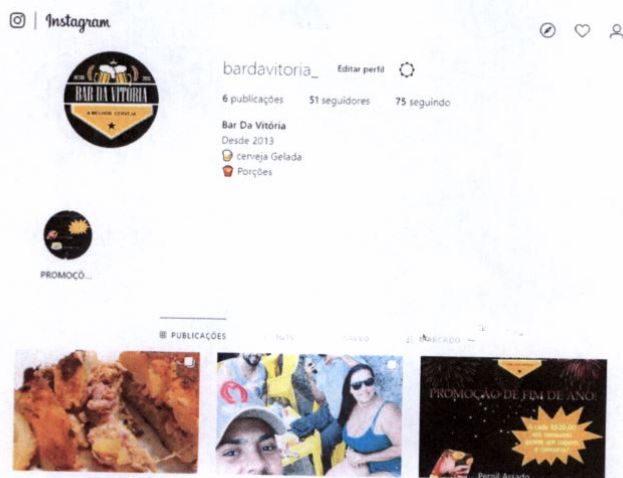
Imagem 6 – Bar da vitória promoção.



Fonte: autores.

ANEXO 7 - INSTAGRAM DO BAR DA VITÓRIA

Imagem 7 – Bar da vitória Instagram.



Fonte: autores.

ANEXO 8 - FACEBOOK DO BAR DA VITÓRIA

Imagem 8 – Bar da vitória Facebook.



Fonte: autores.

ANEXO 9 - PLANO DE MARKETING

Plano de Marketing

Público alvo

O público alvo do empreendimento são homens e mulheres que apreciam uma boa cerveja e ambiente divertido.

Estratégia de divulgação

Para a divulgação a FIP Consultoria Empresarial propõe:

- Criação de contas nas mídias sociais Facebook e Instagram.
- Cardápios para informar aos clientes os preços e as opções de produtos ofertados pelo estabelecimento.
- Mudança do layout atual para tornar o ambiente mais agradável e adaptável ao novo modelo de gestão a ser aplicado.

Estratégia de Comunicação

As ações de comunicação/marketing da empresa será por meio das redes sociais do Instagram e Facebook, que possuem inclusas em seus serviços ferramentas de promoção, impulsionamento de publicações para alcance em larga escala, onde se detalha características do público alvo tais como: interesse pelo produto através de palavras chave, idade, gênero, local (cidade, estado, país), além de análise do desenvolvimento e interação com o público como, por exemplo: ações do público alvo na página, visualizações, prévias, curtidas, alcance, recomendações, envolvimento com a publicação, seguidores, etc.

Proposta

- Realizar no Facebook e no Instagram no mínimo dois posts semanais, com conteúdo variado voltado ao produto/serviço ofertado pelo estabelecimento.
- Inicialmente pode-se alcançar seu público alvo mesmo que em menor intensidade de forma orgânica, mas se houver a necessidade disponibilizar um saldo para impulsionamento de publicações.

O pagamento por este serviço ocorre da seguinte forma: