

Projeto de Extensão

Relatório

DADOS DO CLIENTE E DA EMPRESA ATENDIDA		
NOME DA EMPRESA: Da Praça Conveniência		
Nº DO CNPJ: 39.707.980/0001-00		
NOME DO EMPRESÁRIO: Kelley Cristina Sales Souza Ribeiro		
SETOR DE ATUAÇÃO: (X) COMÉRCIO () INDÚSTRIA () SERVIÇO () AGRONEGÓCIO		
ENDEREÇO: Praça Sebastião José Naves, 66, bairro Patrimônio		CEP: 38411-074
CIDADE: Uberlândia	ESTADO: Minas Gerais	TELEFONE: (34) 99867-5171

PERÍODO DE REALIZAÇÃO DO SERVIÇO
DATA: 15/02/2023 a 15/06/2023

Introdução:

A empresa Da Praça Conveniência, anteriormente conhecida como Empório dos Pães, foi fundada em 2011 pelos irmãos José Ângelo Salles de Souza e Kelley Cristina Sales Souza Ribeiro. Inicialmente localizada na Av. Liberdade, 234, bairro Patrimônio, o estabelecimento se destacou pela excelência na produção de pães frescos. No entanto, em 2014, devido ao aumento do valor do aluguel, a empresa precisou se mudar para seu endereço atual na Praça Sebastião José Naves, 66, também no bairro Patrimônio, a poucas casas de distância.

A nova localização foi adaptada e reformada para atender às necessidades da padaria, que continuou a prosperar e a construir uma base sólida de clientes fiéis. Entretanto, a pandemia do Covid-19 em 2020 trouxe desafios financeiros significativos para o negócio.

Diante dessa conjuntura desafiadora, a empresa convidou a sorveteria BonnaFruta Copacabana para compartilhar o espaço. Essa colaboração não só

trouxe uma variedade de opções para os clientes, mas também levou a uma reforma adicional em 2021, resultando na mudança de nome para Da Praça Conveniência.

Atualmente, o espaço externo é compartilhado pelos dois empreendimentos, proporcionando um ambiente acolhedor e atraente para os clientes. A conveniência estabelece objetivos claros, visando aumentar suas vendas e ampliar seu reconhecimento na região.

Para atingir esses objetivos, a empresa reconhece a necessidade de profissionalização e aprimoramento de suas estratégias de divulgação em diversas mídias. No entanto, a Da Praça Conveniência também enfrenta desafios. Um deles é estabelecer um reconhecimento consistente na região, especialmente após as recentes mudanças realizadas. É fundamental que a empresa se destaque entre os concorrentes e seja lembrada pelos moradores locais.

Além disso, a empresa enfrenta a necessidade de manter um controle financeiro sólido, a fim de lidar com as consequências financeiras causadas pela pandemia e garantir sua sustentabilidade a longo prazo.

É crucial que sejam implementadas ações eficientes para promover o estabelecimento e atrair um público cada vez maior, fortalecendo assim sua presença no mercado local e seu controle sobre sua economia.

Descrição das etapas do serviço prestado:

Descrever detalhadamente a atividade realizada em cada subetapa do serviço especificando as atividades desenvolvidas, como foi feito, os assuntos discutidos, temas tratados, metodologias utilizadas, ferramentas/instrumentos utilizados ou desenvolvidos.

Neste trabalho nosso grupo se disponibilizou a prestar uma consultoria para a padaria Da Praça Conveniência que foi idealizada e criada por José Ângelo Salles de Souza e Kelley Cristina Sales Souza Ribeiro, que são consecutivamente tio e mãe da Maria Eduarda, uma de nossas integrantes, o que facilitou todo o desenvolvimento e comunicação para o nosso trabalho. Diante dessa breve explicação segue abaixo como foi dividido nossa consultoria.

1. Breve momento em que a história do estabelecimento é apresentada para geral contexto e melhor entender a situação. Além disso, foi contextualizado como está a situação do setor de padarias pelo Brasil e por Uberlândia. Por fim foi estudado os produtos e como eles eram apresentados na padaria por meio de duas ferramentas, sendo elas a

- tabela swot , a partir disso foi entender melhor seus pontos fracos e fortes, oportunidades e ameaças.
2. Nesse momento foi usado a ferramenta da Matriz BCG para entender melhor os produtos ofertados e assim poder classificá-los de acordo com a matriz para entender da melhor maneira como agir diante das possíveis situações que ele pode criar no dia a dia, seja ela positiva ou negativa.
 3. Nesse tópico focamos em explicar o que é preço, como precificar algo e quais as estratégias existentes e como elas podem mudar a mentalidade dos clientes em relação a comprar ou não um produto, além disso identificamos quais as estratégias aplicadas pela padaria.
 4. No tópico de distribuição, assim como nos outros, o foco foi trazer uma contextualização sobre o assunto e como ele funciona tanto na teoria como na prática, além disso foi pontuado como acontece a distribuição e o armazenamento da empresa na qual recebeu a consultoria.
 5. Na etapa de promoção houve novamente uma contextualização do tema, além disso foi identificado quais os meios de promoção que a padaria possui, ademais foi identificado os meios pelo qual a empresa faz sua divulgação e sua comunicação, como o instagram e o whatsapp.
 6. Na etapa de brandy equity e vantagem competitiva, além da contextualização sobre o tema foi apresentado e trabalho o brand da padaria , seus pontos fortes e fracos e como ele se apresenta e por fim foi feita uma análise dos concorrente, ou seja, foi pontuado quais são, como é seu brand e quais as vantagens competitivas eles podem ter em relação a Da Praça Conveniência.
 7. Apesar de a etapa de satisfação do cliente ser uma das às últimas a ser analisada ela é extremamente importante, pois é nela que entendemos o que fazer para ter retornos dos clientes e saber a opinião deles em relação ao serviço e assim entender onde estamos acertando e errando e onde ou até mesmo como devemos melhorar, nela foi pontuada uma contextualização sobre o assunto e quais os métodos o estabelecimento já utiliza para entender seus clientes.
 8. A etapa oito foi idealizada para que todos os problemas do tópico acima fossem percebidos e citados para que assim pudessem ser solucionados pela frente.
 9. Nesse tópico foi indicado todas as possíveis soluções em relação aos problemas citados no tópico anterior.

Declaração – após a conclusão dos trabalhos
Equipe desenvolve a conclusão

Primeiramente convém mencionar que desenvolver esse projeto em parceria com os colegas de classe, foi extremamente enriquecedor, uma vez que permitiu a troca de experiências e evolução por meio de trabalho em equipe.

Além disso, convém ressaltar que, levando em consideração todas as etapas desenvolvidas ao longo desse projeto, e sabendo da importância que a pesquisa de mercado e a consultoria tem para o empreendedor, podemos concluir que desenvolvemos um projeto com grande potencial de influenciar a empresa de maneira positiva.

Com base em todas as etapas trabalhadas, e principalmente por meio da identificação e análise dos problemas existentes, acreditamos que as soluções pontuadas são um direcionamento imprescindível para a evolução da empresa e melhoria do serviço oferecido atualmente.

Gostaríamos de agradecer a oportunidade em colaborar com a Da Praça Conveniência, todo o auxílio prestado ao longo do desenvolvimento das etapas do projeto, e reforçar que nossas expectativas são de que os apontamentos sejam aplicados de fato, visando sempre a evolução e melhoria contínua da empresa.

Declaramos que o trabalho acima descrito foi realizado pela equipe prestadora de serviços

Assinatura do empresário:

José Ângelo Salles de Souza

Kelley Cristina Sales Souza Ribeiro

Assinatura da equipe:

Diessyca Tiburcio de Sousa Rezende

Maria Eduarda Souza Ribeiro

Matheus de Paula Ferreira

Nicole Ribeiro Pereira

Ryzea Matsumoto Gomes Zeidan

Renata Ladico Ramos Mota

Vanessa Alves Nunes

Obrigatório inserir registro fotográfico das atividades desenvolvidas na empresa. (Pelo menos 02 registros fotográficos, sendo 01 com o empresário/representante da empresa e vídeos.)



