



**FUNDAÇÃO PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS – FUPAC
CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

MARIA EDUARDA MANTOAN PINHEIRO

NAYRA LUIZA ZOPELARO DOS REIS

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA CARINHO SERVIÇOS
CONTÁBEIS**

UBÁ

2022

MARIA EDUARDA MANTOAN PINHEIRO

NAYRA LUIZA ZOPELARO DOS REIS

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA CARINHO SERVIÇOS
CONTÁBEIS**

Trabalho de Conclusão de Curso da turma
do 8º período do curso de Ciências
Contábeis da FUPAC UBÁ.

Professor: Carlos Augusto Ramos dos Reis.

UBÁ

2022

SUMÁRIO

1.	Introdução.....	1
1.1.	Conceito e Introdução	1
1.2.	Etapas do planejamento	1
1.3.	Importância.....	1
2.	Desenvolvimento	2
3.	Estratégia empresarial	3
3.1.	Para a área administrativa:	3
3.2.	Para o RH:	3
3.3.	Para o CEO:.....	3
4.	Considerações finais	4
5.	Referência bibliográfica	5

Carinho Serviços Contábeis

1. Introdução

A empresa Carinho Serviços Contábeis está enfrentando a entrada de novos concorrentes no mercado e alguns incentivados pela Prefeitura e Associação.

Com isso, avaliamos nossa empresa internamente e vimos que há muito a melhorar o ambiente, os colaboradores, os clientes e qualidade do serviço prestado.

Abordaremos a análise SWOT e traçaremos metas.

O objetivo é inovar a empresa buscando melhorias, boas práticas e inovação.

Queremos ser destaque no mercado, trazendo algo inovador.

*“Seus clientes insatisfeitos são sua maior fonte de aprendizado”.
(GATES, B. A Empresa na Velocidade do Pensamento. São Paulo: Companhia das Letras, 1999).*

1.1. Conceito

A empresa Carinho Serviços Contábeis é uma empresa que visa uma liderança forte e focada em posicionamento, estratégia, comunicação, alinhamento de metas e uma gestão eficaz.

1.2. Etapas do planejamento

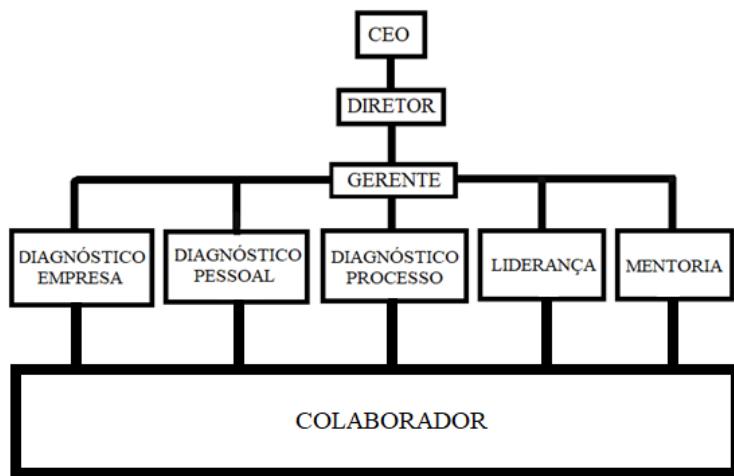
- a) Diagnóstico da empresa**
- b) Diagnóstico pessoal**
- c) Diagnóstico do processo**
- d) Liderança**
- e) Mentoria**

1.3. Importância

O papel da nossa consultoria é acompanhar todos os processos sistêmicos da empresa. Acompanhar as rotinas, os processos, criando um ambiente de criatividade, bons resultados e lucratividade.

2. Desenvolvimento

- a)** Razão Social: Carinho Serviços Contábeis ME
- b)** Nome de Fantasia: C.S. Contábeis
- c)** Localização: Rua Quinze de Novembro, nº 14, centro, Ubá – MG, CEP 36500-000
- d)** Ramo de Atividade: CNAE 7020 – 4100 = Atividade de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica.
- e)** Tipo de Negócio: Consultoria em gestão empresarial
- f)** Mercado de atuação: Gestão empresarial
- g)** Público Alvo: Pequenas e médias empresas = Alinhar a performance da gestão, interagir a equipe e buscar resultados positivos.
- h)** Estrutura organizacional:



- i)** Missão = entender claramente as necessidades dos nossos clientes, oferecer alternativas adequadas para potencializá-los diante dos desafios que o mercado impõe, sempre maximizando os resultados econômicos e financeiros.
- j)** Visão = sermos reconhecidos no mercado pela dedicação, apoio e compromisso com êxito dos nossos clientes.
- k)** Valores = compromisso, competência, ética e respeito.

l) Formulação dos objetivos organizacionais: entregar aos nossos clientes um atendimento especial, aconchegante. Para isso iremos oferecer bônus de 25% aos nossos colaboradores, inovando a forma da abordagem aos nossos clientes.

m) Análise interna das forças e limitações da empresa (Análise SWOT-FOF): Força = bom sistema de prestar serviço em relacionamento antigos e estáveis com micro empresas e pioneira no ramo.

Fraqueza = baixo nível de treinamento e recursos tecnológicos obsoletos.

n) Análise externa do meio Ambiente (Análise SWOT - FOFA): Oportunidade = desenvolvendo treinamentos, expandir necessidade dos nossos clientes e inovação tecnológica.

Ameaças = novos concorrentes, falha da educação dos colaboradores e falta de habilidade conceitual na linha de frente.

o) Fixação de objetivos e metas: 25% de bônus na abordagem aos nossos clientes, 100horas no mínimo de treinamento aos nossos colaboradores e 15% de desconto.

3. Estratégia empresarial

3.1. Para a área administrativa:

- Dar uma bonificação de 5%;
- Para quem atingir a meta 8%;
- Treinamentos

3.2. Para o RH:

- Oferecer treinamentos para os colaboradores;
- Entender as dificuldades dos colaboradores buscando ajudar com os problemas que tiverem.

3.3. Para o CEO:

- Sempre oferecer incentivos

4. Considerações finais

Por fim, a empresa traçando as metas a serem executadas no dia a dia, oferecerem treinamentos, colocando equipamentos tecnológicos novos, ela passará a ser destacada no mercado e não terá ameaça com novos concorrentes.

