



INSTITUTO FEDERAL
Santa Catarina

Projeto Integrador: Consultoria Júnior para a Empresa Dunas Esportes de Areia em Caçador/SC

Autores: Thiago Mateus Lourenssi Oliveira, Helena Kormann, Helena Amaral, Yumi Marina Ueda Burg, Vitória Medeiros França

Orientadores: Sayonara Varela, Jeferson Schneider

Objetivos:

O objetivo geral deste trabalho é investigar o impacto das ferramentas administrativas no aprimoramento dos processos da empresa Dunas Caçador, e através disso, propor ações de melhoria no ambiente organizacional. Os objetivos específicos são: aplicar as ferramentas administrativas no meio organizacional da Dunas Caçador; analisar aspectos do microambiente e macroambiente que influenciam a atuação da Dunas Caçador; verificar os fatores internos e externos que impactam a performance da empresa; e sugerir ações de melhorias para otimizar os processos e a eficiência da Dunas Caçador.

Introdução:

Uma consultoria júnior, é gerida por estudantes e sem fins lucrativos, oferece serviços de consultoria em diversas áreas para pequenos negócios locais (SOARES, 2022). Este estudo visa propor melhorias nos processos da organização Dunas Caçador, que atua no setor de lazer e esportes. Os objetivos incluem aplicar ferramentas administrativas, analisar o ambiente interno e externo e sugerir ações de aprimoramento. A relevância do estudo se dá pela escassez de consultorias juniores frente ao crescimento das Empresas Juniores no Brasil. O trabalho conecta teoria e prática, permitindo que estudantes atuem em um mercado em expansão e auxiliando o Dunas Caçador a enfrentar desafios operacionais e se adaptar ao ambiente competitivo.

Metodologia:

O projeto consiste em uma pesquisa quali-quantitativa que utiliza um conjunto de métodos e técnicas para construir uma metodologia completa e eficaz. Para coletar os dados necessários, foram realizados diversos passos, incluindo conversas com os sócios-proprietários para entender a visão estratégica do negócio, visitas ao espaço físico para observar o ambiente e a experiência do cliente, análise PESTAL para avaliar o contexto macroeconômico e político, matriz SWOT para identificar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças do negócio, análise GUT para priorizar os problemas e oportunidades, análise VRIO para avaliar os recursos e capacidades do negócio em relação à vantagem competitiva, análise da concorrência para entender o mercado e os principais competidores, análise dos clientes para identificar seus perfis, necessidades e expectativas, e, por fim, a coleta de feedback dos clientes sobre o espaço e o atendimento, por meio de questionários, entrevistas ou pesquisas online.



Resultados:

O perfil dos clientes do Dunas é composto por mulheres jovens, de 21 a 30 anos, com ensino superior, que vivem com até três pessoas e recebem até três salários mínimos, frequentando o local para lazer, principalmente aos sábados à noite. A análise SWOT destacou a qualidade do espaço e a qualificação dos profissionais como pontos fortes, enquanto a necessidade de reforma no espaço kids, pouca manutenção da quadra de areia e a ausência de uma estratégia de fidelização são fraquezas. Oportunidades incluem a baixa concorrência e o crescente interesse por esportes, e as ameaças são as variações climáticas e a popularidade temporária dos esportes de areia. As áreas de melhoria identificadas foram fidelização e atração de clientes, e organização estratégica, sugerindo programas de fidelidade, planos de mensalidade, uso de CRM e automação de marketing. A realização de reuniões estratégicas periódicas alinhará a visão e a imagem da empresa, consolidando sua posição no mercado e garantindo o sucesso a longo prazo.

Conclusão:

A análise dos processos da empresa destacou a necessidade de melhorias para aumentar a eficiência operacional e a competitividade. As principais recomendações envolvem implementar estratégias para fidelizar clientes, como programas de fidelização, planos de mensalidade e coleta de feedback, além de investir em ferramentas de relacionamento para atrair novos clientes. Também é crucial aprimorar a organização estratégica, alinhando os objetivos e ações da equipe. A adoção dessas medidas não só resolverá os problemas identificados, mas também promoverá um crescimento sustentável a longo prazo.

Referências:

ALMEIDA, Alcides Vieira de. **Dos aprendizes artífices ao Instituto Federal de Santa Catarina**. Florianópolis: Publicações do IF-SC, 2010

GUIDI, Carlos Eduardo Guglielme. **Análise de segmentação aplicada à aquisição de clientes no setor de crédito pessoal**. 2018. Tese de Doutorado.

SOARES, G. **O que é uma empresa júnior?** Saiba como criar uma do zero. Contabilizei, 2022. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online>> Acesso em: 29 de agosto de 2024.

Agradecimentos:

Manifestamos nossa gratidão aos professores orientadores pela assistência prestada ao longo deste projeto. Estendemos igualmente nossos sinceros agradecimentos ao Instituto Federal de Santa Catarina - Câmpus Caçador, pela oportunidade e pelo suporte oferecido..