



FACULDADE PITÁGORAS DE UBERLÂNDIA

Israel José Maycon Silva

Francisco Alex da Silva Queiroz

Oswaldo Soares Barbosa

Pedro Henrique Costa

Renato Alves Ferreira

Wastro da Silva Leite

## **FRABICA DOS LANCHES**

**Disciplina:** Administração

**Professor:** Walteno

**Turma:** 6741220141 – 1º semestre

**Data de entrega:** 24/06/2014

## **Sumário**

1. Sumário executivo
2. A Empresa
3. O Plano de Marketing
4. Plano Financeiro

## **1 – SUMÁRIO EXECUTIVO**

FÁBRICA DOS LANCHES é uma empresa que atuará no ramo de alimentos, oferecendo produtos e serviços de boa qualidade, respeito e responsabilidade ambiental e social. Estará localizada na cidade de UBERLÂNDIA-MG, Rua República do Piratini, bairro UMUARAMA. Local escolhido devido o grande fluxo de pessoas em república de estudantes, delegacia, universidade e hospitais.

Com poucos concorrentes no local, nosso público alvo é grande, pois serviremos lanches nutritivos com entrega em toda a cidade. Investiremos o valor de R\$ 200.000,00 nos equipamentos, decoração, comodidade e matéria prima de melhor qualidade para servir nossos clientes, R\$ 20.000,00 em marketing, R\$ 15.000,00 em serviços de entrega e R\$ 2.000,00 no aluguel do prédio.

Observamos que nosso público alvo são pessoas exigentes e com tempo curto para as refeições. Por isso investimos em qualidade, comodidade, agilidade e bom atendimento para transformar nossos clientes em fãs!

## **2 – A EMPRESA**

A FÁBRICA DOS LANCHES é especialista em servir sanduíches, sanduíches naturais, pizzas, salgados, sucos e refrigerantes com entrega em toda a cidade. É uma empresa de capital fechado e participação societária e administrativas de, Renato Alves, Auxiliar administrativo; Israel José, gerente comercial; Pedro Henrique, coordenador RH; Francisco Alex, coordenador de entrega; Osvaldo Soares, coordenador de funcionários; Wastro Leite, coordenador de marketing; todos cursando primeiro período de sistemas de informação. Todas as decisões administrativas, financeiras são tomadas em reuniões.

Não possuímos patentes nem serviços terceirizados. O local foi escolhido devido o grande fluxo de pessoas e a necessidade de se alimentar bem com qualidade, agilidade e respeito ao cliente e meio ambiente. Nossos produtos são produzidos no próprio estabelecimento com os melhores equipamentos do mercado (forno de pedra, batedeira, fatiadora, espremedor, liquidificador, centrífuga industrial, mesa inox, embalagem, máquina a vácuo, geladeira, freezer, talheres e copos); temos como fornecedores o CEASA e panificadoras, Coca cola, Guaraná Antártica, Refrescos Uberlândia e Hipermercados, sempre selecionamos os melhores e mais frescos produtos.

Frutas e verduras sempre comprados em menor quantidade e com maior frequência, para evitar desperdícios e manter sempre frescos. Já os congelados e não perecíveis podem ser armazenados por mais tempo, porém, dentro do prazo estipulado pela vigilância sanitária e recomendações do fabricante.

Sabemos que o mercado de alimentos “fast food” está cada vez mais abrangente e sólido. O ramo é bastante receptivo por oferecer um item de consumo que atinge todas as camadas da população, abrindo para o empreendedor um amplo leque de possibilidades. O setor de alimentação é um dos que mais cresce no Brasil, pois por comodidade ou necessidade as pessoas buscam refeições prontas, rápidas e de boa qualidade. Porém apesar de existirem muitos estabelecimentos especializados em

alimentação, poucos são os que se profissionalizam, dando espaço ao amadorismo e a falência.

As pessoas têm buscado principalmente bom atendimento, qualidade e agilidade, essa é o nosso objetivo e já cativamos clientes de toda a região e futuramente expandir para toda a cidade.

Analisamos a concorrência, eles não investem em bom atendimento, agilidade e alguns não tem o serviço de entrega, por isso não conseguem fidelizar os clientes, já o ponto forte de alguns deles é estar mais próximos da república de estudantes. Por isso investimos em treinamentos, todos nossos receberão treinamentos principalmente os atendentes “*Treinamento de Atendente de Lanchonete*”, elaborado pelo CPT – *Centro de Produções Técnicas* apresenta todas as técnicas necessárias para que os atendentes do estabelecimento sejam um diferencial do restante da concorrência.

Contrataremos os seguintes funcionários cozinha: 4, caixa: 1, balcão: 2, entregador: 2, serviços gerais: 2, controlador de estoque: 1, nutricionista: 1. O horário de funcionamento de segunda à sexta das 06:30 às 20:00hs, aos sábados das 10:00 às 18:00hs.

Os riscos seriam talvez a implantação do mesmo serviço dentro das repúblicas e hospitais vizinhos

### **3 – PLANO DE MARKETING**

Sabemos que é um mercado em crescimento e que tem aumentado à demanda mundialmente desse ramo, pessoas cada vez mais procuram esses estabelecimentos devido à falta de tempo com a vida cotidiana. Nota-se também que esse público tem procurado mais variedades e qualidade dos produtos e atendimento.

Os preços de nossos produtos estão abaixo da média do mercado, o nosso diferencial é que servimos sanduíches e pizzas personalizados com até 10 ingredientes (a gosto do cliente) e investimos em treinamentos para nossos atendentes. O local foi cautelosamente escolhido devido ao grande fluxo de pessoas que não tem tempo suficiente para preparar lanches saudáveis.

Fabricamos nossos produtos no estabelecimento obedecendo aos critérios da vigilância sanitária, deixamos prontos 100 unidades de sanduíches, e repomos os estoques de acordo com a necessidade. Promoções são geralmente nos finais de semana, datas comemorativas ou por quantidade de produtos comprados.

Utilizamos os melhores equipamentos do mercado, tais como, forno de pedra, batedeira, fatiadora, espremador, liquidificador, centrífuga industrial, mesa inox, embalagem, maquina a vácuo, geladeira, freezer, talheres e copos, com manutenções trimestrais dos equipamentos.

Usamos como meio de divulgação, jornais dos bairros, panfletos, e redes sociais.

#### **4 – PLANO DE FINANCEIRO**

Investiremos os valores de R\$ 200.000,00 nos equipamentos, decoração, comodidade e matéria prima de melhor qualidade para servir nossos clientes, R\$ 20.000,00 em marketing, R\$ 15.000,00 em serviços de entrega e R\$ 2.000,00 no aluguel do prédio. Financiamento futuro em outras filiais e aquisição do prédio. cremos que o investimento inicial renderá cerca de 2 anos; despesas em aluguel, contas de consumo, matéria prima e manutenção do prédio, com a análise da demanda o valor investido pode ser recuperado facilmente em 18 meses, tornando viável a implantação do negócio.

