



Pedro Cardoso e **Luís Prudêncio** são sócios e gerentes de uma panificadora localizada no centro de Porto Velho, inaugurada há um ano, que além do tradicional (como pães, doces, salgados e lanches), oferece produtos específicos para festas e eventos corporativos ou familiares, tais como:

- **Kits Coffee Break** (Bolos customizados com a logomarca da empresa, doces com as cores da empresa, salgados diversos, guardanapos e copos customizados com o timbre ou logomarca da empresa, pratinhos, copos descartáveis, etc.).
- **Kits Aniversários** (Bolos customizados com a fotografia ou “caricatura” - isso mesmo! - do aniversariante, salgados diversos, ..., etc.).

- **Kits Vip e Executivos** (Opções de chás, tortas com ervas finas e torradas com Caviar. Opções de vinhos nacionais e importados com tábuas de frios selecionados, ..., etc.).

Pedro é o gerente de marketing e vendas, por isso, está constantemente “de olho” no mercado. Luís gerencia o administrativo e a produção.

No primeiro ano o resultado foi positivo, mas, conforme o plano de negócios, ainda precisam de 2 anos para recuperar o investimento de R\$ 500.000,00 (para tanto, há uma meta de faturamento anual líquido de no mínimo R\$ 175.000,00).

Quando abriram eram únicos no mercado. Entretanto, neste tempo de funcionamento, surgiram 2 novos concorrentes com perfil comercial bem similar. Estão preocupados como manter e otimizar o negócio. Há uma semana realizaram uma reunião com Dra. Dilva Amaral (conceituada consultora empresarial de Rondônia), que foi muito produtiva. Saíram dela com as seguintes orientações/tarefas:

Identificar o *marketing share*; Analisar e reavaliar a segmentação de mercado; Elaborar organograma da empresa; Calcular estoque máximo, estoque de segurança e ponto de ressuprimento; Definir o giro do estoque; Elaborar uma planilha de formação de preços, obtendo um *mark-up*. Além disso, Pedro e Luís devem calcular o Ponto de Equilíbrio da Empresa tanto em receita bruta quanto em quantidade. Por fim, precisam também avaliar se farão investimentos (equipamentos, área de atendimento, faixa, Etc.), apresentar um miniplano de CRM, *E-Marketing* e *E-Commerce*.

Tudo deverá ser apresentado entre 10 e 12 slides à consultora dentro de duas semanas. Você indicará dados adicionais fictícios, mas, os cálculos e análises devem ser consistentes. Vamos ao trabalho!!