

# CARTA DE SERVIÇOS



Office Jr.  
CONSULTORIA

POLINIZANDO IDEIAS, CULTIVANDO NEGÓCIOS

# SOBRE NÓS

Fundada em 2019, a Office é uma empresa júnior de consultoria criada no IFMG - Ouro Branco que atende empresas e empresários do Alto Paraopeba com amplo portfólio de serviços em diversas áreas de atuação, a fim de movimentar a economia local.

Oferecemos serviços de consultoria nas áreas de administração, sistemas de informações, pedagogia e metalurgia, trazendo conhecimento prático e atualizado para atender às demandas variadas das empresas locais.



# NOSSA MISSÃO

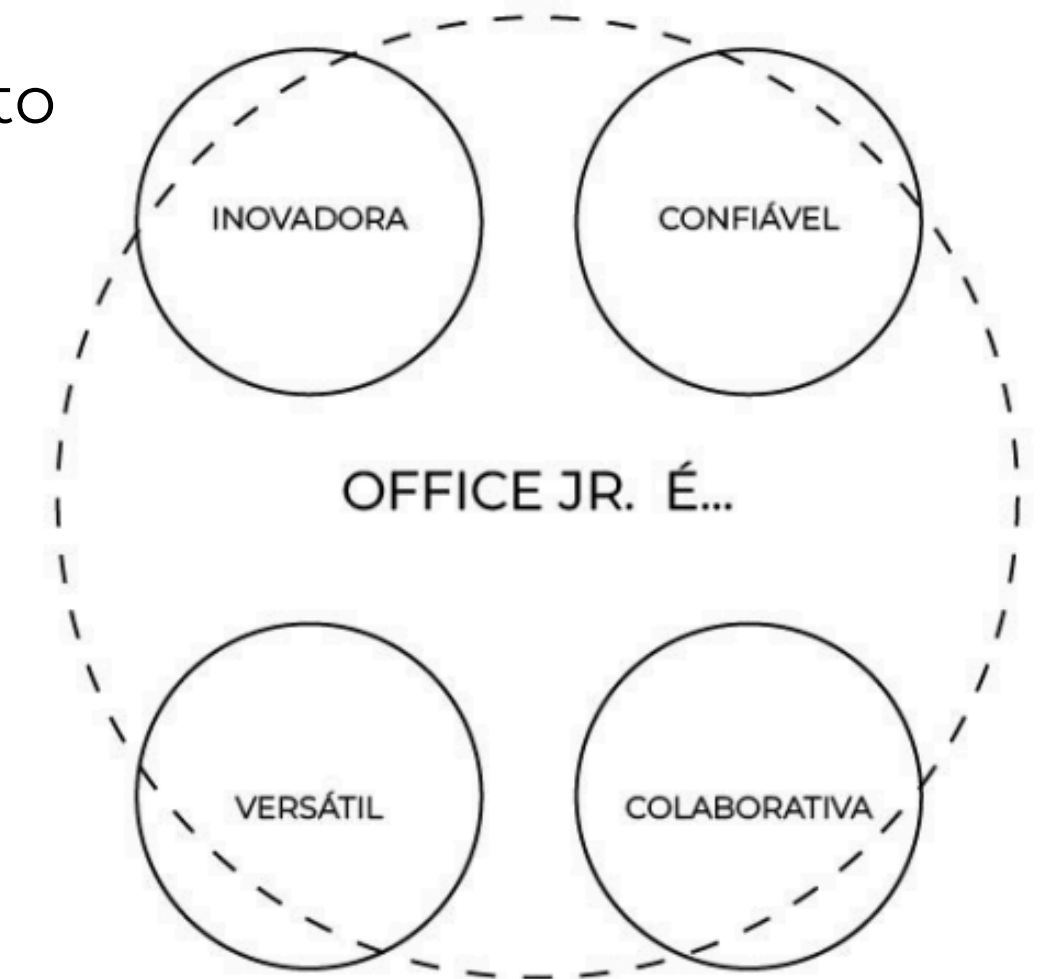
Transformar desafios empresariais em oportunidades de crescimento, promovendo inovação e contribuindo para o desenvolvimento das empresas de Ouro Branco e região.

# NOSSA VISÃO

Ser referência em consultoria no Alto Paraopeba, investir no crescimento da Office Jr. no Movimento Empresa Júnior.

# NOSSOS VALORES

- Empreendedorismo Social
- Inovação
- Transparência
- Acessibilidade
- Diversidade
- Eficiência



# ÁREAS DE ATUAÇÃO

- Finanças
- Estratégia de Mercado
- Marketing
- Gestão de Pessoas
- Sistemas de Informação

Ressaltamos que a carta de serviço é apenas um rol exemplificativo dos serviços que prestamos. Caso a consultoria que você necessita não esteja descrito no documento, entre em contato para fazermos uma análise e verificar a viabilidade.

# FINANÇAS

Nossos serviços incluem a **identificação** e **avaliação** dos riscos financeiros que afetam a empresa, **regularização cadastral** e **análise de viabilidade do negócio**.

Além disso, também atuamos na **implementação** e **adaptação** de ferramentas voltadas para **redução** e **controle** de custos.



## REGULARIZAÇÃO CADASTRAL

**Esse serviço se destina a regularizar o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), assegurando que não haja pendências.**

Incluindo declarações em falta ou outros elementos que possam resultar na situação irregular da empresa.

Isso é essencial para evitar o cancelamento do cadastro, garantindo a conformidade e a legalidade das operações comerciais da organização.

## FLUXO DE CAIXA

**O fluxo de caixa representa a movimentação de dinheiro dentro da empresa.**

Este documento abrange tanto as entradas quanto as saídas de recursos financeiros em um período específico.

Essas transações variam conforme a demanda por cada produto ou serviço oferecido pela empresa.

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

**A Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório contábil que detalha as operações da empresa durante um determinado período.**

Sua função é comparar as receitas e despesas, fornecendo uma visão do resultado líquido do negócio, indicando se houve lucro ou prejuízo.

## ANÁLISE DE CUSTOS

**A análise se concentra nos gastos específicos relacionados à produção de um item.**

Uma análise de custos desempenha um papel crucial na determinação do preço de um produto, além de estimar os custos associados à sua produção.

## **ANÁLISE DE NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO**

**A Necessidade de Capital de Giro (NCG) representa a quantidade de recursos necessários para que uma empresa possa cumprir suas obrigações de curto prazo.**

Essa métrica é fundamental para avaliar a capacidade de investimento da empresa ou a necessidade de buscar empréstimos para expandir suas operações.

## **ANÁLISE DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO**

**Estudo essencial realizado antes do início de um novo empreendimento, produto, serviço ou processo, visando avaliar sua rentabilidade.**

Por meio dessa análise, são utilizadas diversas ferramentas financeiras para embasar a tomada de decisão, levando em consideração todos os dados pertinentes.



# ESTRATÉGIA DE MERCADO

Possuir uma estratégia não é apenas uma boa prática, **trata-se de algo totalmente necessário para enfrentar com sucesso os desafios do seu negócio.**

Está relacionada ao mercado competitivo em que sua empresa está inserida, compreendendo esse ambiente e **apontando os melhores caminhos a seguir.**

## ESTUDO DE PÚBLICO

**Tem o objetivo de verificar quais são as características dos seus clientes e quem seria sua persona.**

Definiremos o perfil dos clientes da sua empresa através de informações como idade, gênero, formação educacional, entre outros.

Além disso, identificaremos a persona, ou seja, o perfil de comprador que seria o seu cliente ideal, é um personagem fictício com características dos seus clientes reais.

## DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

**É um estudo dos concorrentes, do mercado e como sua empresa está posicionada diante desses fatores.**

Iremos avaliar o mercado em que o seu negócio está inserido, analisando os seus concorrentes e os fatores externos que podem influenciar o seu negócio, de forma que possa verificar como sua empresa pode ser destacar e superar os pontos em que está em desvantagem.

## MARKETING MIX (OS 4P'S)

**Definir o produto, onde achar, quanto custará e como chegará aos ouvidos da minha persona**

Análise dos quatro fatores (preço, praça, produto e promoção) que devem guiar o planejamento e execução das estratégias de marketing.

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

**Trata-se do processo de criação e execução de uma estratégia (plano de ação) para alcançar objetivos da organização**

Os objetivos, de curto e longo prazo, serão traçados com base na missão, visão e valores.

Além disso, será desenvolvido um plano de ação para que as metas sejam cumpridas, atribuindo responsáveis, prazos e custos necessários.

## FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

**Garantir que o cliente coloque sua empresa na lista de preferidas e volte a fazer negócios com ela sempre que possível.**

A fidelização de clientes consiste em manter constantes os clientes já conquistados pela empresa. Isso inclui tanto novos clientes que passam a comprar ou contratar mais vezes, quanto os clientes antigos que já compraram diversas vezes e seguem preferindo a mesma empresa.

## POSICIONAMENTO DE MARCA

**Definir o que faz com que seu cliente compre na sua empresa e se o motivo está alinhado com o que você deseja.**

O posicionamento de marca tem o objetivo de desenvolver a sua marca, de forma que ela se diferencie dos concorrentes e possa gerar valor, ou seja, fazer com que os clientes enxerguem mais vantagem e deem preferência por comprar com você.

# MARKETING

Nossos serviços de marketing é uma poderosa ferramenta para **impulsionar a visibilidade e presença online** da sua empresa.

Utilizamos **estratégias inovadoras e criativas**, desde o branding até as campanhas digitais, para destacar seus produtos ou serviços, **alcançar seu público-alvo** e gerar resultados mensuráveis.

Conecte-se conosco e deixe-nos **eleva a presença** da sua marca ao próximo nível.

## MÍDIA IMPRESSA

**Elaboração de elementos físicos visando a publicidade e propaganda da empresa.**

Realizar a entrega de materiais publicitários impressos, como cartazes, cartões de visita, folders, entre outros.

Apesar de atualmente a publicidade e presença digital ser a mais utilizada, em alguns casos a empresa também pode usar da publicidade impressa para divulgar seus produtos e/ou serviços.

## IDENTIDADE VISUAL

**Criação do conjunto de símbolos, elementos gráficos e visuais que representarão sua marca.**

Fazer com que a marca permaneça na mente dos consumidores e possa ser identificada sempre que ela realizar alguma ação.

Isso ocorre por meio das cores usadas, formas, fontes e tudo o que envolve a marca, dentro da sua estratégia de marketing e divulgação.

## ESTRUTURAÇÃO DE REDES SOCIAIS

**Foca na criação e otimização das plataformas digitais destinadas a empresas e empreendedores.**

Desenvolvemos estratégias personalizadas para estabelecer e aprimorar a presença online, aumentar o engajamento e fortalecer a identidade da marca nas redes sociais, proporcionando um impulso significativo à visibilidade e impacto do seu negócio.

## PACOTE DE POSTS REDES SOCIAIS

**Proporcionamos ao cliente uma coleção de artes estratégicas para suas redes sociais, adaptadas ao seu público-alvo.**

Cada pacote inclui links de acesso aos designs no Canva, oferecendo praticidade na gestão e personalização das postagens, garantindo uma presença impactante e alinhada com a identidade da marca nas plataformas digitais.

## TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO

**Os treinamentos tem o objetivo de capacitar os colaboradores para uma função, sistema ou atividade.**

Isso dá a oportunidade do colaborador aprender ou desenvolver uma habilidade que posteriormente será colocada em prática dentro da organização, a fim de torná-la mais eficiente.

## PLANO DE REMUNERAÇÃO E CARREIRA

**Definição das atividades desempenhadas em cada função, quais são os requisitos e remuneração.**

Esse plano tem como objetivo organizar e padronizar os cargos internos, além de deixar claro os requisitos para promoções e aumentos salariais.



# GESTÃO DE PESSOAS

A Gestão de Pessoas nas organizações é a função que **permite a colaboração eficaz das pessoas para alcançar os objetivos organizacionais e individuais.**

É responsável por motivar os funcionários para que estes sintam que são uma peça importante na empresa.

Além disso, é importante exercer práticas de **gerenciamento, planejamento, avaliação e recompensas, criando e mantendo um ambiente profissional e positivo na organização.**

## RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

**Consiste em atrair e selecionar os candidatos mais qualificados e capazes de ocupar cargos na organização.**

Um bom processo de recrutamento e seleção é de suma importância, a fim de evitar contratação de pessoas fora do perfil, evitando retrabalho, gastos e rotatividade de pessoal.

## AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

**Tem a finalidade de obter informações sobre o comportamento profissional do funcionário, em relação a função que ocupa na empresa.**

De acordo com a avaliação dos funcionários, é possível compreender as expectativas, produtividade e se as atividades exercidas estão de acordo com o esperado. Podendo assim, realizar promoções e feedbacks adequados.

## PESQUISA DE CLIMA E CULTURA ORGANIZACIONAL

**Identificação do índice de satisfação dos colaboradores em relação ao ambiente de trabalho.**

Mapeamos os pontos positivos e negativos a partir da perspectiva dos funcionários. Com isso, a empresa pode compreender melhor o que motiva seus funcionários e realizar ações para melhorar o desempenho ou avaliar os benefícios disponibilizados.

## CAPACITAÇÃO BÁSICA DE LIBRAS

**O objetivo é capacitar os colaboradores em língua de sinais, principalmente aqueles que atuam com atendimento ao cliente.**

É de suma importância que os funcionários estejam preparados para atender todos os clientes de forma efetiva e inclusiva.

# SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

A área de sistemas de informação, é responsável por usar tecnologia para **melhorar processos** de negócios e **decisões** organizacionais.

Isso envolve desenvolver sistemas, gerenciar dados, analisar informações, garantir segurança cibernética, fornecer suporte técnico, integrar sistemas e oferecer consultoria em tecnologia da informação, **impulsionando o sucesso das organizações através da eficiente utilização da tecnologia.**

## CRIAÇÃO DE SITE

**Atualmente é necessário que qualquer negócio, mesmo aqueles físicos, esteja no ambiente virtual.**

Sendo assim, o site permite que seu cliente te conheça melhor, realize compras, verifique avaliações ou relatos, entre outras aplicações.

## SUORTE A INFRAESTRUTURA

**Serviços e recursos destinados a manter e gerenciar a infraestrutura tecnológica da organização.**

A fim de garantir a eficiência e continuidade dos negócios, é de suma importância que toda a infraestrutura tecnológica, como computadores, softwares e redes, estejam adequadas e atualizadas.

## ESTUDO E IMPLEMENTAÇÃO DE SOFTWARE

**Pesquisa e análise de requisitos para desenvolver soluções de software.**

Consiste na análise de softwares existentes no mercado para implementação ou desenvolvimento de programas específicos, de acordo com a necessidade da sua empresa.

## MAPEAMENTO E OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS

**Visualizar e entender os fluxos de trabalho dentro da organização a fim de melhorar a produtividade e diminuir custos.**

O mapeamento de processos permite que visualizemos os fluxos de forma a identificar processos desnecessários ou ações que, feitas de forma mais efetiva, poderiam diminuir o tempo de produção, aumentar a produtividade e/ou diminuir os custos.

# CARTA DE SERVIÇOS



**Office Jr.**  
CONSULTORIA



@officejr



(31) 9 8989-2612



Office Jr. Consultoria



officejunior.diretoria@gmail.com