

## **Estudo de Caso 4 : Proposta de Aumento de Vendas Desenvolvido pelo Prof. Sérgio Nikolay**

Você, na qualidade de Gestor Administrador/Financeiro, com ambições de crescimento profissional, recebe para análise uma proposta de aumento de número de contratos de prestação de serviços à direção de uma determinada empresa de informática, cuja principal atividade é a locação de *software*, na qual consta o seguinte:

- 1) Pensar!
- 2) Aplicar o raciocínio lógico e coerente com a situação apresentada.
- 3) O quadro da empresa de informática é o seguinte:

<b>Situação já ocorrida</b>		
Uhs	Qiuant	Valor do Contrato
Contrato de Software - sem limites de chamados	25	1.200,00
Contrato de Software - limitados a 2 chamados p/mês	50	700,00

- 4) Você, gestor, recebe a proposta da gerência comercial, justamente para testar sua competência e capacidade de gerir os negócios financeiros, como segue:

<b>Proposta do Gerente Comercial</b>	
1) Aumentar o número de Contratos de Serviços para o próximo semestre	40%
2) considerando um desconto nos Contratos nos 3 primeiros meses de	100%
3) e considerando ocorrerá um aumento dos Custos Fixos mensal em (combustível e outros)	R\$ 5.000,00
4) será investido em Publicidade no período de	R\$ 20.000,00

- 5) Para tanto, a direção aguarda um relatório da proposta documentada e detalhada com todas as variáveis descritas, demonstrando o resultado financeiro líquido, justamente para aplicar o estudo e a respectiva tomada de decisão.