

Estudo de Caso 5 : 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:

Situação já ocorrida		
Uhs	Quant	Valor do Contrato
Contrato de Software - sem limites de chamados	30	1.000,00
Contrato de Software - limitados a 2 chamados p/mês	45	680,00

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

Proposta do Gerente Comercial	
1) Aumentar o número de Contratos de Serviços para o próximo semestre	20%
2) considerando um desconto nos Contratos nos 4 primeiros meses de	80%
3) e considerando ocorrerá um aumento dos Custos Fixos mensal em (combustível e outros)	R\$ 4.500,00
4) será investido em Publicidade por mês de	R\$ 2.500,00

- 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.