

## IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

**Título:** ■ [S] Redução de Desperdício nos Pequenos Negócios - Segmento de Beleza

## APLICAÇÃO DO PRODUTO

|   |   |  |                                |
|---|---|--|--------------------------------|
| <b>Quantidade de Encontros Presenciais:</b> | 3 | <b>Observação Quantidade de Encontros:</b> | 03 (três) visitas presenciais. |
|---|---|--|--------------------------------|

**Público Alvo:** ME - Microempresa

**Complemento Público Alvo:** Importante: Este produto exige a participação de pelo menos 04 (quatro) empresas e contempla a participação de até 05 (cinco) participantes por empresa.

Porte: Microempresa, Microempreendedor Individual, Empresa de Pequeno Porte.

Setor: Serviços.

Segmento: Beleza e Estética (Salões de Beleza).

**Objetivo:** A Consultoria objetiva orientar os participantes quanto à redução de desperdício nos salões de beleza por meio da padronização e métrica de seus processos e produtos.

À partir do conjunto de ferramentas de diagnóstico e técnicas de aplicação de produtos, é possível se obter uma diminuição de desperdício de até 30% e notável aumento na produtividade da equipe.

Deste modo, o salão passa a agredir menos o meio ambiente, tornando o negócio de beleza mais rentável sem perder a qualidade na entrega.

Importante: Este produto exige a participação de pelo menos 04 (quatro) empresas e contempla a participação de até 05 (cinco) participantes por empresa.

## Descrição dos Serviços:

### ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA E IMERSÃO

Realizar reunião de abertura junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com a agenda de visitas e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente e da prestadora de serviço tecnológico.

### ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO

O Diagnóstico é o levantamento de todos os processos envolvidos na fabricação dos produtos ou na realização dos serviços pela empresa.

- Realizar visita a todos os setores produtivos da empresa, desde o local onde é feito o recebimento de insumos (matérias primas etc) até o despacho do produto ou de entrega do serviço.
- Obter as tabelas de custo de água e de energia elétrica na região da empresa analisada;
- Identificação dos Processos;
- Identificação das entradas (insumos, matérias primas, energia elétrica e água);
- Identificação das saídas (água servida, esgoto gerado, resíduos, emissões).

### ETAPA 03 | IMPLEMENTAÇÃO

A implementação é destinada às medições de um foco de desperdício, que irá gerar um estudo de caso. Definido o foco de redução de desperdício, deve ser planejada a logística para realização das medições necessárias para identificar a quantidade exata do desperdício diagnosticado. Nessa etapa é necessário:

- Quantificação do desperdício;
- Elaboração de um plano de ação, cuja implementação visa mitigar ou eliminar o desperdício medido, que será objeto do relatório parcial;
- Comprovar a efetividade das ações implementadas por meio de visitas para apuração dos dados apresentados e correção, quando necessário;
- Quantificar os ganhos ambientais e econômicos obtidos após a implementação do plano de ação.

### ETAPA 04 | FINALIZAÇÃO E ENTREGA

Consultor elabora o Relatório Final e visita a empresa para apresentar a entrega do Relatório Final e encerrar a consultoria recolhendo assinatura de aceite do empresário.

## Conteúdo programático:

Na Consultoria são abordados os seguintes conteúdos:

- Aumente a rentabilidade dos serviços através de um diagnóstico diferenciado e bem feito;
- Aprenda como inovar em seu salão, prezando pela melhoria contínua;
- A importância da produtividade no resultado dos serviços;
- Por meio de um fluxograma de atendimento, organize o dia a dia do salão;
- Conheça os custos que envolvem o negócio do salão, mas que nem sempre estão na conta;
- Conheça alguns dos desperdícios presentes em seu salão e aprenda alternativas para eliminá-los;
- Como executar os serviços com menos desperdício garantindo qualidade apesar da redução do custo com produtos;
- Conheça a quantidade de produtos sugerida para cada tamanho de cabelo, independente da marca utilizada;
- Aprenda a diferenciar ferramentas de diagnóstico de instrumentos de trabalho e conheça quais os instrumentos de trabalho essenciais e indispensáveis para a qualidade dos serviços prestados no salão de beleza;
- Conheça o impacto ambiental gerado por um salão de beleza e como podemos minimizá-lo;
- Como tornar a produção do salão mais limpa;
- Cuidando da saúde laboral em seu salão;
- Aprenda como reduzir a agressão química aos fios de seu cliente;
- Como identificar os produtos do estoque que mais rendem;
- Aprenda as melhores formas de preparação e aplicação dos produtos para ganhar mais em cada serviços de coloração, mechas e rituais de lavatório;
- Entenda porque a imprecisão durante o uso de produtos é um vilão para seu estoque.

## Benefícios:

- Redução do desperdício de insumos de até 30%, com padronização métrica dos fios e aumento da competitividade do salão de beleza;
- Ampliação do conhecimento do empresário sobre o ciclo produtivo da sua empresa, seus pontos ou fases sensíveis, frágeis ou desnecessários;
- Verificação e validação do sucesso de iniciativas próprias, eventualmente já implementadas pelo empresário, para a redução de desperdícios;
- Diminuição dos gastos com insumos diretos (matérias-primas, recursos humanos) e indiretos (energia, água, transportes, etc), caso sejam detectados desperdícios e adotadas as formas de contê-los/eliminá-los;
- Melhoria da capacidade produtiva das MPEs promovida pela redução de desperdícios: menores custos, maior produção;
- Ampliação da lucratividade/rentabilidade do negócio com a diminuição de custos de produção e a redução/eliminação de despesas por meio de controle e/ou recuperação ambiental;
- Aumento da capacidade de competição das micro e pequenas empresas pela manutenção do seu espaço no mercado ou na conquista de novos.

## RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE

1. Aprovar a proposta.
2. Participar da reunião de alinhamento do trabalho e das demais reuniões previamente marcadas, conforme cronograma aprovado.
3. Disponibilizar um funcionário, que será responsável por implementar as orientações definidas pelo consultor, realizar as medições e registrá-las em ferramentas disponibilizadas pelo consultor e disponibilizar os dados para o consultor (via e-mail ou cópia física).
4. Definir o estudo de caso, em conjunto com o consultor, e atestar a escolha do mesmo através de Documento Específico para tal.
5. Intervir junto à sua equipe, se necessário, para apoio na implementação das orientações feitas pelo consultor;
6. Fornecer informações estratégicas e técnicas necessárias à entidade executora para o desenvolvimento do trabalho;
7. Acompanhar a entidade executora em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, quando necessário.

## RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO

1. Realizar reunião presencial para coleta de dados, registros fotográficos e apresentação do trabalho;
2. Definir o estudo de caso, em conjunto com o empresário ou responsável;
3. Definir a logística e o método de medição mais adequado para ser operado na empresa, levando em consideração as condições de reprodução da medição pelo empresário;
4. Treinar a equipe da empresa, que fará as medições e anotará os resultados;
5. Tirar dúvidas por e-mail, telefone ou presencialmente;
6. Para as medições iniciais é de responsabilidade do consultor a posse/aquisição/locação dos equipamentos necessários, sem que haja alteração do valor contratado;
7. Recolher as assinaturas do empresário na Definição do Estudo de Caso e na entrega do Relatório da Fase II;
8. Disponibilizar todos os Documentos em meio digital para o Sebrae;
9. Cumprir todos os prazos e agendas estabelecidas;
10. Cumprir as obrigações previstas no Regulamento Sebraetec.

## PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO

Corpo técnico formado por profissional com nível superior com especialização em gestão ambiental, engenharia de produção, logística, alimentos, qualidade, produção mais limpa, administração da produção.

## OBSERVAÇÕES

1. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
2. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
3. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
4. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente;
5. As medições devem ser realizadas antes e após a implementação das ações, para que se possam relatar precisamente os benefícios obtidos com auxílio da consultoria.
6. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento.
7. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico.

## Informações Complementares:

## Descrição Comercial:

"Ampliação do conhecimento do empresário sobre o ciclo produtivo da sua empresa, seus pontos ou fases sensíveis, frágeis ou desnecessários; Verificação e validação do sucesso de iniciativas próprias, eventualmente já implementadas pelo empresário, para a redução de desperdícios; Diminuição dos gastos com insumos diretos (matérias-primas, recursos humanos) e indiretos (energia, água, transportes, etc), caso sejam detectados desperdícios e adotadas as formas de contê-los/eliminá-los; Melhoria da capacidade produtiva das MPEs promovida pela redução de desperdícios: menores custos, maior produção; Ampliação da lucratividade/rentabilidade do negócio com a diminuição de custos de produção e a redução/eliminação de despesas por meio de controle e/ou recuperação ambiental; Aumento da capacidade de competição das micro e pequenas empresas pela manutenção do seu espaço no mercado ou na conquista de novos."

## ENTREGAS DO PRODUTO

| ENTREGAS  | DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)   | Percentual |
|-----------|---|------------|
| ENTREGA 1 | Relatório contendo: ata da reunião com o cliente, termo de ateste das visitas, resultados do diagnóstico; situação verificada na empresa (com registros fotográficos, caso necessário); avaliação de como se encontra a empresa, seus maiores problemas com desperdícios e como eles poderão ser minimizados ou mesmo eliminados. | 30,00      |
| ENTREGA 2 | Relatório parcial contendo a tabulação dos dados medidos, com as ações de redução de desperdício a serem implantadas validadas previamente pelo empresário.   | 30,00      |
|           | <b>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</b>  |            |
| ENTREGA 3 | Relatório final contendo a apresentação dos resultados alcançados, com o cenário antes e depois das ações de redução de desperdício que foram implantadas e recomendações finais sobre o que foi constatado.  | 40,00      |

## DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

| Código              | Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)   | Unidade     |
|---------------------|---|-------------|
| 00. UGEP-00210-2019 | 00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado. | Sim ou Não  |
| 01. UAIT-00096-2017 | 01. Quantos funcionários aproximadamente a empresa possui?  | Funcionário |
| 02. UAIT-00139-2017 | 02. O Cliente realiza a separação dos resíduos ou participa de programa de coleta seletiva/reciclagem?  | Sim ou Não  |
| 03. UAIT-00140-2017 | 03. O Cliente sabe qual o volume de resíduo gerado em sua empresa? Se Sim, digite a quantidade média diária em Litros.  | L           |
| 04. UAIT-00141-2017 | 04. O Cliente verifica oportunidades de ganhos que podem ser obtidos com a venda ou com a redução do resíduo?   | Sim ou Não  |
| 05. UAIT-00416-2017 | 05. Existe algum tipo de tratamento do(s) efluente(s) gerado(s)?  | Sim ou Não  |
| 06. UAIT-00680-2017 | 06. A empresa possui o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS)?   | Sim ou Não  |
| 07. UAIT-01089-2017 | 07. Há controle de perda de insumos?  | Sim ou Não  |
| 08. UAIT-01090-2017 | 08. Qual o percentual ou estimativa do valor de perda? Informe o %. Digite 0 se não souber informar.  | %           |