



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraíba

**INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA
CAMPUS GUARABIRA
CURSO SUPERIOR EM GESTÃO COMERCIAL**

MARCIA FELIPE DA SILVA

RELATO DA VISITA A UMA BOMBONIERE NA CIDADE DE ALAGOINHA-PB

GUARABIRA - PB

2023



RELATO DA VISITA A UMA BOMBONIERE NA CIDADE DE ALAGOINHA-PB

- Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para conclusão do Curso de Gestão Comercial.



FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

S586r

Silva, Marcia Felipe da

Relato da visita a uma bomboniere na cidade de Alagoinha-PB
/ Marcia Felipe da Silva.- Guarabira, 2023.

16 f.; il; Color.

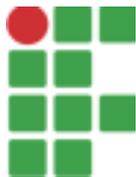
Relatório de Estágio (Tecnólogo em Gestão Comercial) – Instituto
Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2023.

"Orientação: Profa. Dra. Taysa Tamara Viana Machado."

Referências.

1. Gestão Comercial. 2. Gestão Empresarial. 3. Relatório de Estágio. 4.
Comércio Local. I. Título.

CDU 658(0.067)



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DA PARAÍBA** Campus Guarabira

Rua Prof. Carlos Leonardo Arcoverde, S/N, Km 02, Pb-057, CEP 58200-000, Guarabira
(PB) CNPJ: 10.783.898/0011-47 - Telefone: (83) 98195-6465

DECLARAÇÃO DE AVALIAÇÃO DO RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador(a) do(a) aluno(a) **MARCIA FELIPE DA SILVA** - matrícula **202023800052**. Declaro para os fins que se fizerem necessários que avaliei o relatório de estágio intitulado **RELATO DA VISITA A UMA BOMBONIERE NA CIDADE DE ALAGOINHA-PB**, protocolado para avaliação final. Desta forma, o relatório foi aprovado e definiu-se a seguinte nota: 90

Guarabira (PB), 01 de julho de 2023

Documento assinado digitalmente
gov.br TAYSA TAMARA VIANA MACHADO
Data: 05/02/2023 07:45:39-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Taysa Tamara Viana Machado
Matrícula SIAPE - 2041935



Dedico este trabalho aos meus pais.



AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente a Deus por estar ao meu lado em todos os momentos de minha vida.

Agradeço a minha família (mãe, pai e irmãos) os quais sempre me apoiaram a não desistir do curso, em especialmente a minha irmã (Maria José Pinto), onde sempre me apoiou, me motivou e sempre esteve ao meu lado.

Também ao meu namorado (Márcio Luis), sempre me apoiou e sempre esteve ao meu lado quando pensei em desistir e sempre me motivando a correr atrás dos meus objetivos.

Por fim, agradeço à minha orientadora Taysa, a qual teve disponibilidade de me orientar.



**“Quando eu pensar em desistir
Espírito Santo, me abraça”
(BORGES, LEANDRO; O CHAMADO - 2018)**



RESUMO

O presente relatório apresenta um estudo na Bomboniere Cantinho Doce, observando o funcionamento de uma bomboniere na cidade de Alagoinha - PB, interior do estado da Paraíba. A bomboniere é um local que há bastante espaço para ser aproveitado, podendo ser separados os produtos. Estes estabelecimentos comerciais podem ser encontrados ao longo das cidades em postos de gasolinas, dentre outras localidades. O comércio dos produtos destes é sazonal. Por exemplo, há uma procura maior em épocas comemorativas e queda significativa nas férias escolares. Devido a isto, quem empreende no ramo deve planejar o caixa para suportar as épocas de baixa nas vendas. Além das bombonieres, existem hoje no mercado inúmeras lojas para a comercialização de artigos para festa e descartáveis. Para se destacar, é primordial apostar na originalidade e qualidade dos produtos comercializados. Além disso, é essencial ter preços competitivos, boa apresentação do estabelecimento e da equipe de profissionais, localização adequada e oferecer temas diversos (SEBARE, 2018). No estágio desenvolvi as seguintes atividades, como: atendimento ao cliente, fiscalização do estoque, realizava vendas e prezava pela higiene do local.

Palavras-chave: Bomboniere, Comércio Local, Gestão.



ABSTRACT

This report presents a study at Bomboniere Cantinho Doce, observing the operation of a bomboniere in the city of Alagoinha - PB, in the interior of the state of Paraíba. The bomboniere is a place where there is plenty of space to be used, and the products can be separated. These commercial establishments can be found throughout the cities at gas stations, among other locations. The trade in these products is seasonal. For example, there is a greater demand in commemorative seasons and a significant drop in school holidays. Due to this, those who undertake in the business must plan the cash to support the low sales seasons. In addition to bombonieres, there are now numerous stores selling party and disposable items on the market. To stand out, it is essential to bet on the originality and quality of the products sold. In addition, it is essential to have competitive prices, good presentation of the establishment and the professional team, adequate location and offer different themes (SEBARE, 2018). During the internship, I developed the following activities, such as: customer service, inventory inspection, sales and hygiene of the place.

Keywords: Bomboniere, Local Commerce, Management



SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 OBJETIVOS	13
2.1 OBJETIVO GERAL.....	13
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
3 RELATO DE ESTÁGIO	14
3.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	14
3.1.1 LOCAL DO ESTÁGIO E ASPECTOS FÍSICOS DA EMPRESA	14
3.1.2 DADOS REFERENTES AO ESTÁGIO.....	15
3.1.3 PERFIL DA EMPRESA.....	15
3.2 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	15
4 CONCLUSÃO	17
5 REFERÊNCIAS	18

1 INTRODUÇÃO

Este relatório é parte do cumprimento das exigências acadêmicas, conforme o regulamento de Estágio Supervisionado apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba.

O presente trabalho apresentou a importância de uma bomboniere na cidade de Alagoinha- PB, que comercializa artigos para festas e descartáveis, como doces, pipocas, decorações e produtos descartáveis. A Bomboniere também trabalha de forma *online*, através do instagram e do whatsapp.

“As vendas por meio de uma plataforma de *e-commerce* ficam muito mais organizadas, já que é possível analisar os históricos de cada cliente, como momento do pedido, data da emissão da nota fiscal e o dia em que o produto foi postado. Além disso, a tecnologia permite que pedidos de diversos consumidores sejam processados no mesmo momento — situação que seria impraticável se acontecesse presencialmente.” (Escola de *e-commerce*, 2023).

“Ter uma loja de artigos de festa *online* é como trabalhar vendendo o sentimento de alegria. De maneira geral, as pessoas procuram os produtos com a intenção de fazer comemorações e confraternizações. O motivo das compras está em ter momentos agradáveis e felizes. Assim, o trabalho do lojista também costuma ser aprazível.” (Escola de *e-commerce*, 2023).



2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

Relatar as atividades desenvolvidas pela estagiária Márcia Felipe Da Silva, no comércio varejista e atacadista Bomboniere Cantinho Doce.

2.2 Objetivos específicos

- Apresentar as características físicas e o perfil da empresa Bomboniere Cantinho Doce
- Descrever as ações desenvolvidas na empresa.
- Apontar os aspectos positivos e negativos das atividades praticadas.

3 RELATO DE ESTÁGIO

3.1 Identificação da empresa

3.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa.

A empresa fica localizada na rua Tenente Moura nº 37, Centro, Alagoinha - PB, CEP: 58390-000.

Telefone: 83 9812258040,

E-mail: cantinhodoce.bomboniere@hotmail.com,

CNPJ: 39.267.785/0001-07.

É uma empresa de Comércio de pequeno porte (Figura 1), mas totalmente funcional, pois é onde os comerciantes compram mercadorias para revender.

Figura 1: Fachada da empresa onde foi realizado o estágio.



Fonte: Autora

A venda e a publicidade são feitas através das redes sociais, whatsapp e Instagram. Como mostra a Figura 2.

Figura 2: Anúncio de funcionamento do estabelecimento comercial no instagram.



Fonte: Autora

3.1.2 Dados referentes ao estágio

O estágio teve início no dia 26/12/2023 e com término no dia 24/03/2023. Com carga horária de 36 horas semanais e com carga horária total de 468 horas.

3.1.3 Perfil da empresa

A empresa foi fundada no ano de 2020 por outro proprietário, o ponto do comércio foi repassado para o atual proprietário, que é gerida por Rafaela Alves Barbosa.

É uma empresa varejista e atacadista voltada para a vendas de doces, pipocas e artigos para festas. Atualmente a empresa possui apenas um funcionário.

3.2 Atividades desenvolvidas

No estágio foram desenvolvidas as seguintes atividades: atendimento ao cliente, a qual eu recepcionava com um bom dia, boa tarde e como posso ajudar e levava os clientes onde estava o produto que estavam a procura e sanando as dúvidas, caso as tenha, de algum produto.



Na área de vendas eu levava os clientes até o local onde estava o produto e fazia a publicidade do produto.

No estoque eu fiscalizava as mercadorias que chegavam e conferia se todos os pedidos estavam corretos, logo após, iria repor as mercadorias, colocando nas prateleiras e os preços.

No caixa eu apenas recebia as mercadorias, somava o valor e embalava os produtos.

O local onde a pequena empresa está alojada é um local de bastante movimento. Durante o estágio observei que a loja tem um grande espaço que poderia ser melhor aproveitado, como por exemplo: fazendo a divisão dos produtos por cada setor, assim o cliente irá diretamente ao local em que estaria procurando o produto.

Também foi observado que a loja poderia investir em mais produtos, como também no *marketing*, já que na cidade possui apenas duas bombonieres. Observamos que a bomboniere deveria ser mais apresentável, colocar mais coisas que atraíssem os clientes a entrar na loja.

Com relação ao seu corpo de colaboradores, esta empresa conta apenas com um funcionário, que não está assegurado pelos direitos da CLT, além do proprietário, o que é comum neste tipo de comércio em cidades do interior.



4 CONCLUSÃO

Neste estágio observamos o funcionamento de uma bomboniere no Município de Alagoinha - PB. Observamos que a empresa apesar de pequena consegue ter um fluxo de caixa que assegura a sua sobrevivência no mercado.

Compreendi como funciona o fluxo de caixa, a fiscalização e organização do estoque, e também as vendas, tanto como presencial, como online.

Observamos também como a empresa lida com o *marketing* de seus produtos, notamos que ela limita suas ações nas redes sociais apenas para avisos sobre horários de funcionamento, salvo raras exceções, uma promoção que muitas não atinge o objetivo proposto.

É importante ressaltar também, a importância de um ótimo atendimento, tanto de forma presencial, como de forma *online*. O ótimo atendimento faz com que o cliente volte naquele estabelecimento e também indique para outras pessoas, fazendo com que a empresa atraia mais clientes. O foco no cliente traz resultados expressivos para qualquer empresa, seja uma empresa que começou no mercado ou a que já está estabelecida, pois nos últimos anos os clientes têm se tornado cada vez mais instruídos e criteriosos para escolher um produto, empresa ou serviço.



REFERÊNCIAS

Escola de Ecommerce. Disponível em: <https://www.escoladeecommerce.com/>. Acesso em: 29 abr. 2023

<https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/como-montar-loja-de-artigos-para-festas-e-descartaveis>

Acesso em: 23 Mai. 2023