



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DOUTOR PET

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DOUTOR PET

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Celso Soares Padilha Junior, 18001803

Millena Cabo Matias de Carvalho, 1012019100475

Viviane de Menezes, 1012019100527

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	11
4. CONCLUSÃO.....	12
REFERÊNCIAS	13
ANEXOS.....	13

1. INTRODUÇÃO

O objetivo desse PI é demonstrar através do Brainstorming Empresarial de uma empresa criada para atender um mercado que se apresenta cada vez mais promissor.

Passando por todas as vertentes do empreendedorismo onde possamos criar e solidificar um novo modelo de negócio voltado para saúde e alimentação no mercado PET.

Durante toda apresentação vamos nos deparar com algumas das matérias que permeiam todo conteúdo sobre o empreendedorismo, apresentando de maneira clara e objetiva o que de fato é necessário para o sucesso de um novo negócio e toda a sua manutenção.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Doutor Pet foi criada após uma pesquisa de mercado que apurou que grande parte dos donos de animais de estimação procuram clínicas veterinárias apenas em casos de emergência e urgência. Essa situação além de gerar um alto custo financeiro, compromete a saúde dos animais de estimação.

Com a vontade e a mentalidade empreendedora de se criar e solidificar um novo modelo de negócio no seguimento de saúde e alimentação para animais de estimação, acessível de manutenção da saúde dos pets unificando a comercialização de alimentos em um espaço para atender de forma eficiente e pratica sempre buscando por inovações para manter os clientes já fidelizados e sempre buscando novos clientes e parceiros.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Para dar início as ideias deste empreendimento, foi necessário vencer algumas barreiras essenciais para que os empreendedores deste novo negócio tenham sucesso. Dois fatores são essenciais: O Conhecimento e a Motivação. Conforme diz o modelo Mc Mullen- Shepherd, são dois fatores essenciais para atravessar os estágios de Atenção (Incerteza sobre o negócio) e Avaliação (Tomar ou não atitudes para dar início ao novo empreendimento).

Pode-se dizer que o novo empreendimento envolve o processo causal e também de efetuação, pois apesar de os sócios da futura nova empresa dos Pets possuírem os recursos para pôr em prática as ideias do novo empreendimento, ou seja, o que está sendo almejado, algumas metas no momento não são possíveis, bem como a distribuição de ração sendo necessário se adaptar à realidade. São investimentos que a empresa poderá fazer a longo prazo visando se tornar uma forte concorrente no mercado.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para o bom andamento do novo negócio é imprescindível que o empreendedor ou empreendedores tenham como uma das principais características a mentalidade empreendedora onde se possa enfrentar suas limitações, acordar para as oportunidades e fortalecer suas habilidades, pois o sucesso empresarial vai além da habilidade de gerenciamento de negócios, depende de algumas outras atitudes do indivíduo.

Buscar oportunidades e iniciativas:

Se antecipar aos fatos e criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços, agir com proatividade se antecipando a situações, buscando possibilidades de expandir o negócio, aproveitando as oportunidades incomuns para progredir.

Persistência:

Tem que ser desenvolvida ao ponto de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso, sempre reavaliando insistindo ou até mesmo mudando de planos se necessário para superar objetivos.

Correr riscos calculados:

É estar disposto a assumir desafios e responder por eles, avaliar as alternativas para tomar decisões, estar em busca constante de redução de erros, aceitar desafios com boas chances de sucesso.

Exigência de qualidade e eficiência:

É a característica de manutenção do negócio onde envolve a disposição de sempre fazer mais e melhor, como consequência melhora contínua do negócio e serviços para satisfazer e exceder as expectativas dos clientes, criar procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

Foco e Organização:

É ser capaz de parar para reorganizar as ideias e focar naquilo que realmente precisa de atenção em um determinado momento.

Esses são algumas das muitas características de um empreendedor para o seu novo negócio tenha sucesso a longo prazo, e o principal que você deve saber é: as características que você precisa ter para se tornar um empreendedor de sucesso podem ser desenvolvidas. É possível adquirir essas habilidades.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem vários fatores em um novo negócio que mostram-se ser importantes aliados na criação e consolidação de um empreendimento. Pode-se destacar as pessoas (pois sem pessoas, o negócio não iria alavancar, não havendo consumidores, colaboradores, fornecedores, etc.). A tecnologia também exerce um papel primordial uma vez que é útil para se fazer pesquisas de mercado visando alavancar o negócio. A união de tecnologia e pessoas demonstra-se mais importante ainda sendo vital proporcionando crescimento ao novo negócio. Porém, nada se mostra tão importante quanto os recursos.

É mais que necessário que um grupo de proprietários que planejam abrir um negócio possuam recursos para tal ação. Estes recursos podem ser próprios ou não. No caso específico de nosso empreendimento, não será necessário no momento contrair empréstimos bancários. O grupo fará uso de recursos externos próprios, ou seja, recursos dos próprios proprietários do negócio. O grupo possui os recursos necessários para alavancar o novo negócio sem necessidade de adquirir dívidas que podem até mesmo colocar o negócio em risco. É claro que empréstimos que tem como objetivo fazer crescer

determinada empresa são dívidas saudáveis. Porém, o grupo chegou à conclusão de que não será necessário no momento.

Pretende-se negociar com os fornecedores amigavelmente, com o objetivo de efetuar o pagamento pelo menos uns 60 dias depois. Isso dará fôlego inicial ao caixa da empresa, pois terá um bom prazo para repor recursos. Os recursos necessários para abrir esta empresa somam 80.000 R\$(Oitenta mil reais). Os recursos disponíveis pelos proprietários somam 100.000 R\$(Cem mil reais). Ou seja, recursos mais que suficientes, sendo possível até investir em tecnologias mais sofisticadas ou criar um layout na propriedade comercial que seja atraente aos consumidores que procuram serviços de qualidade, ou até mesmo investir no marketing da empresa dando uma alavancada inicial que será importante para a sequência da empresa.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A futura nova empresa terá como público alvo pessoas que procuram produtos e serviços diferenciados no setor de animais de estimação de pequeno porte. Os animais domésticos mais presentes nas residências das famílias brasileiras terão qualidade garantida na sua saúde básica para isso, foram feitas parcerias com dois médicos veterinários, sendo que a loja disponibiliza o espaço físico e materiais básicos para atendimento ambulatorial.

O novo empreendimento contará com marcas de alimentos saudáveis reconhecidas e de qualidade comprovada a um preço acessível em vista da qualidade que será empregada, juntamente com o atendimento médico veterinário. O objetivo com isso em mente é fazer da nova empresa uma distribuidora de ração reconhecida e uma clínica veterinária de referência na região pela sua qualidade, atendimento e preço acessível

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Um dos motivos para se abrir um estabelecimento voltado aos pets é a lucratividade em vista do bom momento em que vive o setor, porém como observado nas unidades de estudo a administração estratégica é fundamental em empresas de pequeno porte, grandes empreendimentos e multinacionais. Ela nada mais é do que pensar adiante, “Como eu vejo meu negócio aqui 5, 10, 20 anos?”.

Aplicar técnicas estratégicas em um novo empreendimento é de fundamental importância para o sucesso do novo negócio e será possível, por exemplo, estabelecer metas e objetivos que podem ser alcançados gradativamente. Por isso, se faz essencial a presença de estratégias no empreendimento planejado pelo grupo a fim de crescer e alavancar a empresa no mercado.

Calcula-se que para esse empreendimento será necessário investir aproximadamente R\$100.000,00 (cem mil reais). O grupo de proprietários do novo negócio desembolsará o valor com recursos próprios visando reembolsar o mesmo valor em pouco tempo acrescido de pelo menos R\$5.000,00 (cinco mil reais) logo no primeiro mês. O Pet Shop oferecerá serviços como pequenas cirurgias, consultas médicas, e exames de sangue para os animais, que consiste em realizar serviços de qualidade diferenciada, além de ir aprimorando gradativamente no setor. A longo prazo o empreendimento tem como objetivo expandir os serviços prestados aos consumidores, como fornecer maior espaço para internar os animais.

Um dos motivos de se optar por um pet shop sofisticado e com qualidade nos serviços oferecidos é a notável procura por serviços médicos de qualidade, porém com um bom custo. Os brasileiros, que perdem apenas para os EUA em número de animais domésticos, têm demonstrado constantemente interesse em cuidar não apenas de necessidades básicas de seus animais, mas também oferecer serviços diversificados que proporcionarão conforto aos pequenos bichinhos, e um desses serviços envolve cuidar bem de sua saúde.

Outro motivo relevante para a ampliação do negócio oferecendo outros serviços estaria ancorado em estudos da medicina que comprovam os benefícios trazidos a saúde para quem possui um animal doméstico. Tendo em mente que no século XXI o aumento de doenças relacionadas a transtornos de ansiedade e depressão têm aumentado drasticamente, os animaizinhos são e continuarão sendo bem vindos nas residências das

famílias brasileiras e do mundo, colocando em conta a melhora na felicidade e bem estar das pessoas que optam por adotar um novo amigo.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é o primeiro passo fundamental para a consolidação da empresa e para que a mesma seja bem sucedida, é o que nós esperamos desse empreendimento em determinado espaço de tempo. São as estratégias que utilizaremos como ponta pé inicial e durante toda a empreitada a fim de alcançar os objetivos traçados.

O planejamento operacional é a fase em que as metas de curto prazo são idealizadas para serem iniciadas imediatamente. Nessa fase, nossa organização estipulou como meta a pesquisa de um ponto estratégico e acessível de acordo com o capital disponível para a implantação do Pet Shop. Assim que estabelecido o local, será adquirido móveis para a montagem do comércio e será feito a busca de fornecedores com os melhores preços e qualidades para a montagem dos equipamentos básicos e essenciais para se prestar um bom atendimento, bem como a procura de credores para capital de giro do negócio e máquinas de cartões.

Em seguida, iremos iniciar o marketing para a inauguração do negócio por meio de propagandas em redes sociais, rádios e canais de televisão, como também por meio de entrega de panfletos por toda a cidade. Logo após a inauguração será lançado o programa de fidelidade para clientes através de cartão de pontuação com descontos assim que completo, a fim de manter a clientela e alcançar novos clientes. E no decorrer do ano trabalhar com lançamentos de produtos que despertem os interesses de consumidores da linha pet.

No planejamento tático são definidos os objetivos de médio prazo, que auxiliam na concretização dos objetivos de longo prazo. Durante esse período almejamos ter uma vasta clientela para podermos expandir o negócio e aderirmos novos portfólios. Desta forma, iremos manter o relacionamento com os clientes conquistados e cativar novos clientes, através de redes sociais e eventos com amostras grátis, sorteios de planos de saúde e parcerias que atraiam novos públicos. Além disso iremos aderir ao atendimento residencial proporcionando o conforto de receber um profissional qualificado na sua própria residência.

O planejamento estratégico são as aspirações de longo prazo dos fundadores para a organização. Nessa etapa esperamos ser um grande ponto de referência no ramo de Pet Shops da região e ter a oportunidade de abrir filiais, como também oferecer planos de saúdes para animaizinhos conforme a necessidade da pessoa, pagos mensalmente e com direito ou não a banhos e tosas no pacote.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são as bases fundamentais de uma empresa, e, através deles é possível a formação do plano estratégico, além de ser um norte para os colaboradores e auxiliar na formação de vínculos com os clientes. Podemos defini-los então, sendo a missão como a razão de ser da empresa, o porquê dela existir e seu objetivo social, ou seja, a definição do seu foco de atuação. Enquanto a visão é o que a empresa deseja ser ou alcançar no futuro através do trajeto que ela percorre, isto é, é onde a empresa deseja chegar em determinado espaço de tempo. E os valores é como a empresa deseja ser reconhecida, a partir de como ela se posiciona perante a sociedade e o mercado. Diversas empresas optam por ser reconhecidas pela qualidade do serviço ou produto oferecido, outras pelas ações realizadas em prol da sustentabilidade e da natureza e acima de tudo o respeito ao cliente, e assim por diante.

Como por exemplo a Cacau Show:

Missão: Proporcionar ao maior número de pessoas uma experiência memorável e excelência em produtos e serviços, sendo referência em gestão do negócio de chocolate.

Visão: Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e parceiros uma relação duradoura, com foco no crescimento, rentabilidade e responsabilidade socioambiental.

Valores:

- Paixão por realizar;
- Mais com menos;
- Inovação;
- Atenção aos detalhes;
- Cultivar relações com carinho e pragmatismo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão da nossa organização é fazer com que nossos clientes fiquem satisfeitos e felizes com nossos serviços oferecidos, assim como a forma de cuidado que temos com seus queridos animaizinhos, mantendo sempre a qualidade e agrado para nossos clientes e seus pets.

Temos como visão a melhoria constante e aperfeiçoamento de nossos serviços oferecidos, e ampliar nossa empresa para oferecer maior qualidade a fim de aumentar a satisfação dos clientes, além de ser um Pet Shop conceituado na cidade e que transmite confiança e segurança.

A base dos nossos valores é fundamentalmente o respeito aos clientes e aos animaizinhos, o comprometimento e responsabilidade para realizar o que foi oferecido, o amor e a dedicação nos serviços e produtos prestados, higiene e qualidade, a inovação e melhoria contínua, e, sobretudo a ética profissional.

4. CONCLUSÃO

Ao finalizar mais este trabalho podemos concluir o quanto é importante que se desenvolva a habilidade de empreender. Uma vez que não basta o indivíduo apenas ter o perfil de empreendedor para que se assegure o sucesso de um novo negócio.

Há muito que se desenvolver, uma inquietude de saber sobre os seus possíveis concorrentes, sobre a busca constante de novas tecnologias, novas tendências.

Em um mercado em evolução constante, sobrevive o mais criativo, o que traz novidades para seus clientes e parceiros e principalmente os que conseguem de forma sustentável trazer para o seu público o melhor custo e benefício.

É preciso formar uma estrutura onde se avalie os riscos e os assuma de forma responsável de modo que se mantenha um negócio saudável e todos sentidos principalmente a parte financeira.

Ao longo desse trabalho fomos formando ideias e as colocando de forma coerente para que o novo negócio viesse a ter corpo, sendo críticos em cada detalhe pois isso nos fez enxergar de forma bem realista um negócio desde a sua concepção.

REFERÊNCIAS

O que são missão, visão e valores de uma empresa < <https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa/> >. Acesso em 24 jun. 2019

MISSÃO, VISÃO E VALORES < <https://www.personalpetescola.com/personal-pet/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em 24 jun. 2019

MISSÃO, VISÃO E VALORES < <https://petshopcaoquemia.wixsite.com/pet-shop-caoquemia/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em 24 jun. 2019

FRANQUIA DE PET SHOP: QUAIS SÃO AS VANTAGENS < <https://petshopcontrol.com.br/blog/franquia-pet-shop/>>. Acesso em 24 jun. 2019

FRANQUIA DE PET SHOP: QUAIS SÃO AS VANTAGENS < <https://petshopcontrol.com.br/blog/franquia-pet-shop/>>. Acesso em 24 jun. 2019

MISSÃO, VISÃO E VALORES: O QUE SÃO E COMO DEFINI-LOS? < <https://www.sbcoaching.com.br/blog/carreira/missao-visao-valores/>>. Acesso em 24 jun. 2019

FOOD TRUCK < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-food-truck,8aea5c669e2df410VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em 24 jun. 2019.

ANEXOS

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) apresenta vários modelos de negócios referentes as várias áreas comerciais possíveis para um empreendimento. O grupo decidiu destacar o modelo de negócio relacionado aos

"Food Trucks", uma ótima opção de empreendimento para quem deseja investir no ramo gastronômico no país.

Destaca-se alguns aspectos essenciais para que este tipo de empreendimento tenha sucesso. O site mostrou que hoje em dia as pessoas dedicam mais tempo ao trabalho preferindo comidas prontas ao invés de ter que prepará-las após um dia exaustivo de trabalho, podendo essa afirmação ser considerada uma estratégia para os prováveis empreendedores no ramo. Outro aspecto fundamental é que é necessário obter autorização do órgão municipal(prefeitura) para operar dentro da lei além de ter que passar por vistorias da vigilância sanitária. Recomenda-se que os locais para se instalar os "Food Trucks", sejam movimentados, analisando se possível se há demanda por algum tipo de cardápio em especial ou se determinado prato está saturado naquela região.

Outro fator importante é conhecer bem o CDC (Código de Defesa do Consumidor), onde o mesmo tem o objetivo de equilibrar a relação cliente-comerciante por meio de instruções relacionadas a práticas abusivas de preço, modelo de exposição das refeições comercializadas, etc. Também há a exigência de práticas legais para se abrir uma empresa deste tipo, sendo necessário fazer inscrição estadual, solicitar CNPJ por meio da Receita Federal.

Não se pode deixar de esquecer também a necessidade de definir quais serão os valores, missão e a visão da empresa. Para isso, é necessário definir o ramo específico de atuação (prato ou refeição), ou seja, a visão em que o empreendedor guiará seu negócio, ficando a critério do próprio empreendedor após fazer uma pesquisa de mercado com base também em estratégias convincentes. Os valores dessa nova empresa também precisam ser definidos cuidadosamente, afinal de contas o comerciante estará lidando com vários tipos de pessoas com personalidades e principalmente gostos diferentes. E por fim, mas não menos importante, será necessário definir a missão da empresa