



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
AUTO ESCOLA PILOTBEM

ARARAS, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
AUTO ESCOLA PILOTBEM

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Estudantes:

Cassiano José Dallacqua Gonçalves	RA	18001302
Daniel de Mattos Neto	RA	1012019100554
Heller Batista Manoel da Silva	RA	18001451
Lucile Graziela Barini	RA	18001161
Tatiane de Almeida Silva	RA	18000980

ARARAS, 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.....	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	7
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	8
4. CONCLUSÃO.....	10
REFERÊNCIAS	11

1. INTRODUÇÃO

Através do presente PI, será demonstrado a abertura de um novo empreendimento, um centro de formação de condutores, mais conhecido por autoescola. Demonstraremos ao longo desse trabalho, processos básicos para abertura de uma empresa (nesse caso, uma microempresa), e como é feito o planejamento adequado para realizar todos os processos necessários em relação à criação do empreendimento. Outro fator a ser relatado será em como o perfil do empreendedor é diretamente responsável pelo sucesso da empresa, ou seja, como sua personalidade e seu modo de enxergar sua empresa, refletirá nas vendas de seus produtos ou na prestação de serviços.

Baseados em pesquisas de empresas reais do ramo, colocaremos em pauta ao longo desse PI, uma breve análise de como funciona a abertura de um negócio, desde o seu planejamento inicial, (planos financeiro, de marketing e o plano organizacional) até a sua efetiva criação.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Através de negociações entre os “futuros sócios da empresa”, apresentamos à população de Araras, um novo empreendimento: a Auto Escola “PilotBem”. Através de algumas pesquisas, resolvemos entrar nesse mercado, pois está bem escasso, e esse setor está com poucas inovações, gerando altos preços a serviços com pouca qualidade.

Pensando nisso, nossa nova empresa promete oferecer serviços de qualidade a preços que caibam no bolso de nosso cliente, além de atendê-lo de maneira diferenciada. Usaremos meios digitais para agilizar processos, diminuindo a burocracia e/ou o tempo para a entrega dos nossos serviços.

Nossos profissionais são bem treinados, foram criteriosamente submetidos a testes, para que possam exercer o seu trabalho de maneira eficiente e realizar seus afazeres com qualidade para nossos clientes.

Será apresentado nos tópicos seguintes, com mais detalhes, como funcionará nosso novo empreendimento. As fontes de pesquisa para a retirada de informações, encontra-se no tópico “ANEXOS”.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

São abordadas nessa parte do PI as informações sobre a proposta do novo empreendimento que está sendo pensado.

Na parte da Descrição da Empresa desse PI, foi feita apenas uma síntese sobre o novo negócio, agora é a hora de detalhar as informações utilizando os tópicos abaixo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Nós da PilotBem queremos empreender por oportunidade, através de um bom planejamento, plano de negócio e boa organização!

Nosso perfil inclui estar, atento as habilidades menos desenvolvidas e aprimorar as mais fortes, sempre priorizando a qualidade e eficiência, ótimo atendimento e excelente prestação de serviço, assumir os riscos necessários e priorizar o cliente e a sociedade com persistência e comprometimento queremos estar antecipados em tecnologia, conhecimento e precauções estamos abertos para qualquer outro que queira investir em nosso sonho e ajudar-nos a construir um negócio cada dia melhor. Buscar por informações que nos ajude a expandir e manter a qualidade em nossos serviços, estabelecer metas como expandir a autoescola em uma média de 3 a 4 anos com a intenção de aumentar a nossa linha de clientes.

A confiança e a educação com que exercemos nosso trabalho é a mesma que queremos transmitir aos nossos clientes e colaboradores! E expor para nossos funcionários nosso código de ética e ou conduta.

Queremos inovar no conceito de dirigir, fazer com que esse momento seja um momento de segurança, diversão e alegria, buscamos por instrutores competentes que saibam orientar de forma correta a atenta nossos alunos.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Dentre os fundos de capitais existentes em nosso mercado hoje, uma autoescola por ser um ramo de negócios de certa forma limitada, e as taxas de juros disponíveis para empréstimos não nos agradar, vamos optar por buscar essa fonte de capital de terceiros.

Após conversarmos com proprietários de autoescolas em cidades vizinhas e buscar auxílio de consultores especializados, assim como com a legislação vigente, os requisitos mínimos envolvem instalações mínimas definidas por lei, equipamentos de escritório, certificações necessárias, também será necessário a aquisição de 2 automóveis e 2 motocicletas novas.

Para o início das atividades constatamos que será necessário um investimento inicial de R\$ 250.000,00, que será realizado por meio de parentes e amigos que aceitaram nos ajudar com 20% do capital necessário cada, sendo que a devolução do capital inicial começara a ser devolvido após 1 ano da abertura da empresa e combinado com eles será de 50% do lucro líquido mensal, que será comprovado pelo movimento contábil da empresa.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

As propostas iniciais da PolitBem são: estar localizada em um ponto com bom fluxo de pessoas e fácil acesso tanto para transporte público como particulares, contando com uma vizinhança que se adapte a movimentação da autoescola. Manter visível e atualizado faixas e banners que contenham nossa divulgação, assim também como marketing criar e manter atualizadas redes sociais como, facebook, Instagram, twitter.

Contratar profissionais que estejam capacitados, licenciados e registrados pelas normas e regras do DETRAN/DENATRAN e façam um bom trabalho, sejam dedicados e responsáveis. Buscar clientes e interessados em escolas onde os alunos estão para alcançar a maior idade e incentivá-los a estar dentro das leis de transito e aprender a conduzir um veículo com conhecimento, atenção e conhecendo as regras, além de nosso alvo ser capacitar um novo condutor nós da PilotBem queremos também como toda e boa autoescola trazer ótimas opções de aulas teórico técnicas e práticas de direção,

regularização, reciclagem, entre outros. Garantir que nossos alunos saiam com segurança e capacitados para conduzir um veículo é nosso maior alvo. Iremos operar com todas as idades e todos os meios de transporte, nossa ideia é ter uma linha bem flexível para os alunos, com veículos revisados, vistoriados e em dia, um ambiente agradável com segurança e conforto, e todas as normas essenciais. Queremos ser um diferencial perante os concorrentes e inovar em máquinas e habilidades, além de garantir um bom serviço com um ótimo preço, excelentes formas de pagamento e estar de portas abertas para dúvidas, sugestões e/ou reclamações.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Neste tópico do Projeto Integrado, devem ser abordadas as questões estratégicas do novo negócio.

É preciso ter clareza sobre a estratégia da empresa, pois dela serão construídos a missão, a visão e os valores que serão seguidos por toda a organização.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para a abertura de um CFC A, CFC B ou CFC A/B, a parte mais complicada se deve ao fato do local ideal com um custo de aluguel mensal baixo, tendo em vista que seus custos obrigatórios são quase fixos, não possuindo uma variação de gastos a menos que venha a ocorrer uma quebra ou acidente causando prejuízos físicos.

Uma estratégia de marketing em sua abertura se faz necessário para o conhecimento de sua abertura e inserção aos nomes conhecidos em nossa cidade, e após essa abertura, por experiência uma propaganda forte não gera muitos resultados para a empresa.

Como empreendedores nessa categoria, nos devemos entender que a propaganda boca a boca acaba se tornando a maior arma contra os concorrentes, se um cliente sair satisfeito com nossos serviços, ele indicará a empresa para seus amigos e familiares, gerando um rodízio em nossos clientes que não tem fim.

O único cuidado maior a ser tomado se deve a percepção se um determinado cliente deseja um instrutor em particular e para agradar o cliente se for possível deve ocorrer um remanejamento de alunos.

A estratégia em si, não requer muitas preocupações, esse ramo de negocio apesar de nunca ficar sem movimento, isso devido ao fato de que sempre haverá pessoas buscando sua CNH, ele acaba sendo limitado por sua região e não existe a possibilidade de ofertar seus produtos a outra cidade a menos que se abra outra auto escola na mesma. E ainda sim, por se tratar de uma empresa de contato direto por parte dos donos e compradores, acaba não sendo muito interessante essa ampliação.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e valores. Três “atributos” praticamente indispensáveis para um empreendimento se tornar realidade. Em suma, “missão” é o que eu sou, “visão” é aonde eu quero chegar, e “valores” é o caminho que eu percorro para chegar no objetivo. Mais adiante, falaremos um pouco mais sobre cada um.

Missão refere-se à alma do negócio, a sua essência primária, à sua razão de existir. O empreendedor (e sócios), "investem" seu tempo, recursos e etc, na criação da empresa, em que essa última possui essa orientação inicial, ou seja, o motivo de toda essa "criação virar realidade. É com esse espírito que inicia toda o esforço para que o empreendimento tome forma.

Visão, por sua vez, é o objetivo "final" da empresa, em que os esforços do empreendedor, seus dirigentes, investidores, colaboradores, são direcionados. Tudo que a empresa oferece, seja em produtos ou serviços, servem ao único propósito de criar valor à marca, para que se chegue ao escopo. É necessário criar essa visão, pois sem esse "item" a empresa pode virar ao avesso e levar a falência, visto que não tem um caminho traçado a seguir.

E finalmente, chegamos ao “item” final: Valores. Tão indispensável quanto os anteriores, mas esse significa o “como”. A empresa, quando se identifica com sua missão e sua visão, precisa também criar uma “estrada” a ser seguida, algo como um GPS, ou seja, de nada adianta ter o ponto inicial, seu destino final, se o caminho não for favorável, precisa-se de normas para serem seguidas pelos seus integrantes (desde o alto escalão até

o corpo de funcionários) para que o objetivo seja atingido, mas de acordo com as regras estabelecidas dentro da organização.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Como demonstrado com detalhes no tópico anterior, agora citaremos os “itens” que serão utilizados em nosso empreendimento.

Nossa missão: Formar condutores responsáveis e preocupados com a vida.

Nossa visão: Ser a principal referência em serviços de autoescola inicialmente e após estar reconhecido como uma empresa honesta, abrir também um despachante, transmitindo aos novos condutores segurança e confiança para que façam a diferença no trânsito.

Nossos valores: educação, integridade, qualidade, segurança, inovação e ética.

4. CONCLUSÃO

Como pudemos ver ao longo desse PI, foram demonstrados os principais conceitos, métodos e processos para abertura de uma empresa. Foram abordados também, como é feito todo o trabalho idealizado pelo empreendedor (e sócios), e o quanto o perfil destes são importantes para que a empresa seja bem-sucedida.

Outro fator importante que fora abordado é, o quanto o planejamento é essencial para que tudo ocorra bem. A estratégia a ser elaborada, tem que conter o máximo de informações possíveis em relação a fatores internos e externos, caso contrário, não atrairá clientes, investidores e etc. Mais adiante citaremos as fontes de pesquisa e métodos utilizados nesse PI.

REFERÊNCIAS

A metodologia utilizada nesse PI, foram utilizados os métodos de pesquisa: Explicativa, descritiva e a exploratória. Outros métodos que utilizamos foram: Propósito e Procedimentos.

Abaixo, segue as principais fontes de pesquisa para a realização desse Projeto:

<http://www.autoescolapiracicabana.com.br/>

<http://www.cfcbelvedere.com/index.php>

<http://www.portal-administracao.com/search/label/Administra%C3%A7%C3%A3o>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

<https://administradores.com.br/>

<https://endeavor.org.br>

<https://unifeob.edu.br/>

<https://www.youtube.com/watch?v=z34sbjMPXkQ>