



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CURSO DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
“COMA BEM ALIMENTOS SAUDÁVEIS”

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CURSO DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

“COMA BEM ALIMENTOS SAUDÁVEIS”

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Cristina de Carvalho Silveira, RA 1012018200023

Thaís Teodoro Cândido, RA 1012018200410

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	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	6
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.....	10
4. CONCLUSÃO.....	11
REFERÊNCIAS	12

1. INTRODUÇÃO

O presente projeto visa à criação de uma nova empresa de acordo com as matérias estudadas neste semestre.

A partir dessa nova empresa, ressaltaremos a importância do Empreendedorismo, e também da Administração Estratégica, pois atualmente para uma empresa ser bem-sucedida e alcançar seus objetivos e lucros deve-se ter principalmente um bom planejamento, e também uma boa administração.

Em Gestão Empreendedora veremos que o empreendedorismo dentro de uma micro e pequena empresa acontece a partir da idealização, coordenação e efetivação de projetos; e veremos também que o perfil empreendedor é determinado pelo comportamento do indivíduo, através da sua personalidade, conhecimentos, experiências, habilidades, motivação e valores, possuindo relação direta com tudo que passa a sua volta.

Em Administração Estratégica entenderemos que se trata de uma ferramenta de gestão que permite às empresas e aos indivíduos realizarem suas vocações e objetivos de médios e longos prazos. Ao promover a formalização dos objetivos organizacionais, organizar os projetos e definir as metas necessárias para o alcance desses objetivos, o planejamento se converte numa ferramenta de sentido para o empreendedor, pois são os objetivos ali descritos que justifica cada uma das ações diárias do empreendedor.

E por fim, mostraremos nosso plano de negócios, baseando-se nas ideias formadas e discutidas em conjunto para a formação de nossa empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nos dias atuais, a grande maioria das pessoas não consegue ter uma alimentação correta e saudável, devido à correria do dia a dia. Muitos recorrem aos fast-foods, deixando assim de ter uma alimentação balanceada. Pensando nisso, resolvemos montar um espaço voltado para alimentação rápida e ao mesmo tempo com a qualidade nutricional que cada indivíduo precisa.

Nosso restaurante visa atender principalmente aquelas pessoas que estão focadas em ter uma alimentação mais saudável e menos industrializada possível e que não dispõem de tempo para preparar tal alimentos.

Por se tratar de uma empresa que será inserida no ramo alimentício, nossos concorrentes diretos serão as outras empresas do mesmo setor: bares, restaurantes, fast-foods; e nossos concorrentes indiretos serão basicamente os supermercados, quitandas, etc.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Atualmente as pessoas estão cada dia mais preocupadas com sua saúde, praticando esportes e se policiando na alimentação. Pensando nessas pessoas, resolvemos criar uma empresa que poupe o tempo dessas pessoas, pois muitos não têm esse tempo necessário para investir na boa alimentação, e ao mesmo tempo proporcionar uma comida saudável e de qualidade aos clientes.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para esse novo empreendimento, o nosso maior comprometimento será de estudarmos e nos especializarmos através de cursos na área da gastronomia voltada às comidas saudáveis, mais nutritivas e que chamem a atenção daqueles clientes que tem o hábito de uma comida mais saudável e nutritiva.

Para alcançarmos a satisfação dos nossos futuros clientes, procuraremos nos empenhar e teremos como meta a melhoria constante.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Para iniciarmos nossa empresa, precisaremos de um Capital Inicial de R\$50.000,00, para instalação de equipamentos e mobiliários. Nosso ponto comercial será alugado. Esse aluguel, no início será retirado deste capital inicial, e posteriormente será lançado como despesa fixa e debitado das receitas do restaurante, juntamente com as outras despesas.

As sócias da empresa disponibilizarão de R\$20.000,00 cada uma e o restante do dinheiro irão utilizar o Microcrédito do Banco do Brasil, que de acordo com o Sebrae um Programa criado pelo Governo Federal com o objetivo de facilitar o acesso de micros e pequenos negócios ao crédito orientado como forma de incentivo ao crescimento desses empreendimentos, à formalização de empreendimentos e à geração de trabalho e renda.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A demanda que envolve o ramo alimentício vem crescendo a cada dia e é um dos fatores que tornam a abertura de um restaurante um empreendimento com potencial de viabilidade. O ramo de alimentação é o segundo maior gasto do brasileiro, antecedido somente por gastos com habitação, segundo a Pesquisa de Orçamento Familiar 2008/2009 publicada pelo IBGE em 2010, onde aponta que o percentual médio de gastos mensais das famílias brasileiras com alimentação corresponde a 19,8% do total de despesas do mês.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Ao iniciar o negócio, vamos elaborar uma estratégia com opções e valores que permita nortear as decisões para que a empresa se desenvolva de forma contínua e por longo prazo e possibilite se antever aos problemas que poderão surgir ao longo do caminho.

Sendo assim, iniciamos com uma análise do ambiente interno e externo ao negócio que engloba nossa infraestrutura física como, por exemplo: espaço reservado para a cozinha, espaço para acomodar os clientes, decoração, estacionamento espaço para os colaboradores. Em segundo lugar faremos uma análise externa e observaremos quais são nossos concorrentes mais diretos, nossos concorrentes indiretos, nossos prováveis fornecedores e principalmente nosso público alvo. Essas informações contribuem para elaborar nossas estratégias de desenvolvimento.

Para elaborar a estratégia de crescimento precisamos analisar nossa disponibilidade de mão de obra qualificada, nossos recursos disponíveis para publicidade, capital de giro disponível, etc.

É importante prever o máximo possível de imprevistos que podem vir a acontecer e assim não se tornar uma surpresa desagradável, formando assim uma estratégia de manutenção.

Ao identificar os possíveis problemas devemos observar as possíveis soluções para cada um formando nossa estratégia de sobrevivência.

Após toda a análise seguindo os passos anteriores já temos ferramentas importantes para a formação da nossa estratégia empresarial como um todo de onde conseguiremos a visão, missão e valor da empresa.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para uma visão do negócio como umas todas algumas ferramentas ajudam a analisar de forma organizada cada aspecto, no caso da “COMA BEM ALIMENTOS SAUDÁVEIS”, por se tratar de uma empresa em implantação, recomenda-se a análise SWOT, que preocupa-se em listar os pontos fracos e fortes da empresa com dados coletados anteriormente.

Vamos acompanhar abaixo a análise com base em objetivos e fatores importantes para o sucesso:

	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
FORÇAS	Ambiente agradável Ingredientes frescos Produtos de alta qualidade Boa Localização Ótimo atendimento ao cliente	Ampliação do horário de funcionamento Publicidade em meios de menores gastos Promover promoções em dias de semana
FRAQUEZAS	Baixo reconhecimento da marca Elevados gastos com aluguel Dificuldade na contratação de mão de obra qualificada	Baixo capital para publicidade Concorrência contra grandes marcas Resistência do público

Com a análise pronta é necessário alocar de maneira eficiente os recursos disponíveis, comunicar de forma clara a toda a equipe de trabalho quanto ao papel de cada um para alcançar as metas da empresa e principalmente, monitorar continuamente

o progresso da implantação do planejamento estratégico, para isso existem softwares muito eficientes para os gestores quantificarem os resultados que dificilmente serão percebidos no dia-a-dia.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Para construir uma identidade forte precisamos elaborar minuciosamente nossa missão, visão e valor, que constitui toda a essência a ser seguida por todos os membros da empresa evitando que se perca o foco ao longo das negociações.

Para definirmos a missão é preciso saber para que a empresa foi criada e qual o seu principal propósito, bem como ela será reconhecida pelos seus clientes. Isso proporcionará aos funcionários uma diretriz quando da necessidade de tomar decisões.

Como exemplo, vamos observar a missão da empresa “MUITO MAIS CAFÉ” localizada em Joinville – SC:

“Nossa missão é atender plenamente as necessidades dos nossos clientes e por fim surpreendê-los nas suas expectativas, prestando-lhes um serviço de excelência e fazendo com que o Serviço de Café de Escritório... seja cada vez mais difundido e popularizado e por fim, que esteja ao alcance de todas as classes de trabalhadores, independentemente da sua natureza de trabalho. ”

A missão, assim como no exemplo acima, deve ser clara e objetiva, não deixando dúvida quanto aos seus objetivos.

Após a missão estar determinada prosseguimos para a visão, que é o estado futuro das instituições com os objetivos e estratégias definidas e expressadas de forma realista e tangível enxergando a empresa como um todo que deve caminhar de maneira equilibrada e harmoniosa rumo à visão pré-estabelecida.

Observemos agora a visão da empresa já citada anteriormente “MUITO MAIS CAFÉ”:

“Nossa visão é sermos percebidos pelos nossos clientes, colabores e público em geral como o maior e melhor operador de locação de máquinas de bebidas quentes na região norte de Santa Catarina. ”

No exemplo acima observamos que a empresa expressa objetivamente sua visão com pretensões bem realistas que podem se cumprir em médio a longo prazo.

Importante observar que a visão da empresa pode e deve ser alterada ao longo do tempo de acordo com o momento da empresa.

Para finalizar o conjunto de diretrizes da empresa precisamos definir os valores que norteiam as decisões e formam as regras de princípios morais, crenças, atitudes e filosofias que ajudam no engajamento dos funcionários e identidade dos clientes.

No exemplo abaixo da empresa “MUITO MAIS CAFÉ” fica claro todos os valores que regem o tripé:

Agilidade

Representa nosso tempo de resposta aos clientes, de maneira rápida, segura, pró-ativa e com qualidade.

Criatividade

Representa nossa disposição para inovar, enriquecendo a rotina de trabalho.

Transparência

Representa o real e sincero compartilhamento e defesa dos valores da empresa.

Parceria

Representa nossa capacidade em criar e manter a integridade das relações profissionais e interpessoais.

Excelência

Representa a responsabilidade e a dedicação com que assumimos nossos objetivos.

Ética

Representa nosso compromisso de boas práticas junto a clientes, acionistas, colaboradores, fornecedores e sociedade.

Fé em Deus

“Representa a nossa crença na existência do nosso Verdadeiro Pai que está no céu e que “Para Ele Tudo é Possível”, independentemente da crença religiosa (religião) de cada indivíduo, que deve ser sempre e acima de tudo, respeitada por todos. ”

Após definir a missão, visão e valor de uma empresa ficam claro como essa diretriz transmite muito mais confiança, seriedade e liberdade no envolvimento da equipe e stakeholders no negócio.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Como diretriz pré-estabelecida anteriormente para a “COMA BEM ALIMENTOS SAUDÁVEIS” apresentamos nossa missão, visão e valor:

MISSÃO:

Oferecer uma alimentação saudável e de qualidade, elaborada com temperos naturais e técnicas especiais para realce dos sabores, aliado a um serviço rápido, prático com excelência de qualidade facilmente percebido por nossos clientes em um ambiente familiar e informal.

VISÃO:

Ser referência em todo o território nacional em gastronomia rápida e saudável primando pela alta qualidade em atendimento com crescimento sustentável e constante.

VALORES:

Foco em promover a saúde e qualidade de vida. Seguir rigorosamente as normas e técnicas de segurança alimentar. Trabalhar com produtos de alta qualidade. Relacionamento ético e comprometido com fornecedores e clientes.

4. CONCLUSÃO

Após toda a abordagem empresarial realizada, concluímos que a abertura de uma empresa exige um estudo aprofundado antes da abertura propriamente acontecer com o objetivo principal, já que a análise se torna por vezes, mais importante do que outros aspectos que são facilmente contornados.

Sendo assim, o projeto apresentado, aprofundou-se na análise de uma empresa fictícia que antes mesmo de acontecer foi pensada em seus aspectos mais improváveis, com antecipação de acontecimentos que podem vir a ocorrer futuramente deixando espaço para incluir soluções inteligentes e claramente definidas em todo o contexto possível dentro de um projeto.

Importante também ressaltar que um projeto bem elaborado torna-se um aliado na sintonia da equipe envolvida na implantação do negócio tornando-se fonte de incentivo e motivação, que são ingredientes principais no sucesso almejado.

REFERÊNCIAS

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/sebraeaz/linhas-de-credito,be990af026458510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-lanchonete,8b187a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<https://www.muitomaiscafe.com/>

www.portal-administracao.com/2017/10/missao-visao-e-valores-de-empresa.html

http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2010_tn_sto_119_775_16243.pdf