



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CLOUD CONTÁBIL**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

CLOUD CONTÁBIL

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

ESTUDANTES:

JOSÉ AUGUSTO GRASSI, RA 1012019100258

FELIPE MARCONDES PAIOLETI, RA 1012019100342

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	10
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

1. INTRODUÇÃO

Busca-se com esse Projeto Integrador utilizar os conhecimentos vistos nas unidades de Administração Estratégica e de Gestão Empreendedora e de nossas ideias para desenvolver um plano simplificado de negócios de uma nova empresa.

A empresa que iremos criar chamará CLOUD CONTÁBIL, o ramo da atividade é a de Tecnologia e Informação, com objetivo de criar uma solução de segurança de dados digitais exclusivo para empresas de Contabilidade.

Em nosso *BrainStorming* tivemos a oportunidade de analisar cenários, empresas, a região, o mercado, clientes, concorrentes e possíveis necessidades e soluções dos *stakeholders*.

Criamos um recorte da região de São João da Boa Vista e Sul de Minas Gerais a fim de posicionar e simplificar a análise, tornando o mais real possível a implantação do futuro negócio.

Utilizamos os conhecimentos obtidos pela Unidade de Administração Estratégica para buscar as análises de mercado, concorrentes e clientes e trilhar uma estratégia para diversificação e penetração no mercado. Desenvolvemos por meio dos conhecimentos obtidos pela Unidade de Gestão Empreendedora a fim de aguçar perfis empreendedores, criatividade para as diretrizes empresariais, possíveis fontes de capital e os planos de Marketing, Financeiro e Operações.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A CLOUD CONTÁBIL, será desenvolvida afim de buscar soluções para proteção de dados de empresas de contabilidade, por se tratar de empresas que cuidam de dados de terceiros, esses confidenciais e importantes.

Nossos concorrentes são grandes empresas de Cloud Computer, como Google Drive, Microsoft On Drive e Apple iCloud, porém elas não são estruturadas especificadamente para realizar esse tipo de serviço para contabilidade.

Nossos Clientes são empresas de Contabilidade (Pequenas, Médias e Grandes) da região de São João da Boa Vista e Sul Mineira, por se tratar das regiões dos autores deste Projeto Integrador.

Nossa fonte secundária foi a internet e a primária foi a observação e redes de relacionamento.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Abaixo iremos detalhar as informações da CLOUD CONTÁBIL, descrevendo o Perfil Empreendedor de cada Autor deste Projeto Integrado, nossas Fontes de Capital e nossa Proposta.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Os empreendedores dessa nova empresa serão os autores deste Projeto Integrado, José Augusto Grassi e Felipe Marcondes Paioleti, assim por meio de um teste de perfil realizado seguindo SAGAH (2019).

JOSÉ AUGUSTO GRASSI	Análise do Desempenho: Nota 130: Você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.
FELIPE MARCONDES PAIOLETI	Análise do Desempenho: Nota 120: Você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.

Diante desta análise observamos que ambos hoje já possuem habilidades para estar empreendendo em uma start-up. A experiência de José Augusto em sua empresa anterior, suas habilidades de inovar o mercado e ser visionário faz toda diferença dentro de uma organização, com o perfil de Felipe Paioleti e suas experiências dentro de empresas novas que buscam implementar e aperfeiçoar cada dia o “customer experience”, ter atuado direto na área de telecomunicações com a responsabilidade de aperfeiçoar o banco de dados e ter a segurança do mesmo os cargos deverão ser distribuídos de forma em que cada área da empresa se identifique com experiências, conhecimentos técnicos e habilidades de cada empreendedor criando assim uma satisfação e realização pessoal.

Para esse tipo de negócio deve-se ter algumas competências essenciais, dentre elas a Capacidade de Inovação, A Resiliência, A Busca rápida para soluções, Competência na Área de Tecnologia (Engenharia, Projeto, Programação e Comunicação), a Estrutura de Redes, a Confiabilidade e o Marketing Digital.

Adota-se comportamentos como Curiosidade, Criatividade, Gestão de Riscos, Persistência e habilidade de testes e soluções rápidas de problemas. Trabalha-se em cima de Projetos, portanto o conhecimento de Planejamento de Projeto é primordial.

Os perfis dos empreendedores devem estar alinhados as Competências Essenciais discutidas acima, bem como, ter formações e experiências nas áreas de Tecnologia, Comunicação e Computação. Abaixo listamos as Habilidade de cada um:

JOSÉ AUGUSTO GRASSI	FORMAÇÃO: Engenheiro de Computação. EXPERIÊNCIA: Administração de Empresas e Administrador de Redes de Computadores.
FELIPE MARCONDES PAIOLETI	FORMAÇÃO em Progresso: Administração EXPERIÊNCIA: Consultoria de treinamento e desenvolvimento em áreas de telecomunicações.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O único recurso que estamos provendo é o Recurso Humano, diante o perfil traçado das pessoas envolvidas no Projeto, como descrito no capítulo anterior.

O grande investimento pré-operacional deverá ser em equipamentos tecnológicos e compra de capacidade de armazenamento em CLOUD. Não há necessidade de imóvel, aluguel e outras grandes estruturas. Trabalharemos a princípio com Marketing direcionado para empresas contábeis já bem definidas, portanto não iremos divulgar em grandes meios.

Após a elaboração do Plano de Negócios e Plano Financeiro, iremos trabalhar com a possibilidade de um Empréstimo Bancário com amortização em 3 anos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Com o mercado cada dia mais conectado na internet e expandindo constantemente, a melhor forma de se empreender é apostar em serviços personalizados para cumprir com a necessidade de empresas que necessitam de sigilo e segurança em seus dados. A proposta da CLOUD CONTABIL é uma inovação no meio de serviços nuvem, pois seu serviço é direcionado e personalizados para empresas de contabilidade.

A atuação desta empresa no mercado se encontra em uma região onde o número de contadores se expande a cada dia, o que será uma avaliação pensando em expandir em um mercado futuro.

A concorrência que hoje existe ela não é ligada diretamente a proposta de nosso empreendimento, o Google Drive, Icloud permite o armazenamento de documentos online, porém não de forma específica a determinado ramo. Uma vez que a proposta principal da Cloud Contabil é ter segurança nos dados, diminuir o risco de perda de arquivo a zero, reduzir custos a empresa contratante (Espaço físico menor para o armazenamento de documentos, menor utilização de folhas, menor utilização de impressora e afins) também viabiliza uma futura integração de plataforma com o cliente direto da empresa contratante, pois o mesmo pode encaminhar e ter acesso aos seus documentos totalmente online pensando no futuro da empresa.

<p>Pontos Fortes</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conhecimento no segmento de tecnologia; ➤ Vantagem tecnológica e praticidade no acesso de qualquer lugar; ➤ Preço competitivo; ➤ Marca diferenciada e exclusiva. 	<p>Pontos Fracos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Equipe reduzida; ➤ Tempo gasto na conversão de papéis em documentos online ser alto;
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proposta inovadora; ➤ Mercado amplo para expansão da 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Novos concorrentes; ➤ Servidores on line apresentarem

empresa.	instabilidade;
----------	----------------

Nossa intenção é abrir a empresa, por esse motivo fizemos a análise ANSOFF para criação de estratégias de penetração de mercado.



Em nossa Análise observamos que o produto já existe, mas o mercado Contábil para esse tipo de produto ainda não. Em destaque colocamos a estratégia a seguir, desenvolver o Mercado para que possamos conseguir uma participação interessante no início das vendas a fim de pagar nossos investimentos iniciais.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Como visto no módulo de administração estratégica, após a reunião com nossos *stakeholders*, dividimos nossa estratégia em 3 principais pilares: “Operacional, Tático e Estratégico”, todos pensando-se para garantir o futuro da empresa e sempre estar de acordo com a nossa missão.

No início da empresa, o capital inicial será destinado aos servidores online onde serão armazenados todos nossos dados, e nossa interface web que será desenvolvida a partir da compra do espaço “em nuvem”. O prazo para a criação desta interface precisa ser estritamente respeitado, pois é a partir do nosso site que iniciaremos o processo de contrato com nossos clientes.

Por se tratar de algo totalmente online ambos empreendedores podem trabalhar em conjunto no desenvolvimento e compra dos materiais.

O desenvolvimento de nossa plataforma terá um prazo de 25 dias após a aquisição do armazenamento “em nuvem”.

A necessidade de manutenção com esse tipo de serviço é muito baixa, uma vez que estando em um servidor confiável e estável, não é necessário alguém dedicado apenas para isso, somente em momentos pontuais, o que facilita os próprios empreendedores estarem apresentando a plataforma aos novos clientes.

Com nossa plataforma pronta, o processo de vendas será feito através das empresas de contabilidade locais, divulgação online com o marketing direcionado aos mecanismos de buscas, palavras chaves e inicialmente a divulgação “porta a porta” será ideal para apresentar nossa empresa, proporcionar ao nosso cliente a experiência com nosso serviço, onde será provido um período de teste de 15 dias gratuitos, após a aquisição será feito um período de fidelização de no mínimo 12 meses ativos com o benefício de 1 mês gratuito para a empresa contratante poder se organizar e fazer a transferência de todo material físico para online em nossa plataforma.

A maior porcentagem de profissionais de contabilidade no Brasil situam nos estados de Minas Gérias e São Paulo (69.021 contadores - Dados do Conselho Federal de Contabilidade) como o intuito da empresa é iniciar no Sul de Minas e Leste Paulista começaremos com a meta de 1000 de empresas de contabilidade após 2 anos de abertura (Representa 14,4% do número total de empresas do estado de Minas Gerais e São Paulo juntos), como o intuito é começar nas regiões citadas, a meta é desafiadora e um mercado vasto no restante do estado.

Após 3 anos no mercado, com um crescimento definido de 30% ao ano, o número de clientes de aproxima em 1900 empresas contratantes de nosso serviço, será necessário aumentar o quadro de funcionário, 3 novos colaboradores para fazer serviço de venda PaP devido a meta aumentar em 60% ao ano. (O mercado da região ainda está atrasado digitalmente, grande parte dos escritórios armazenam e fazem seus serviços físicos e sem muito contato com a internet - levantamento feito dentro das cidades e nas regiões dos integradores do projeto). Será revisto também o marketing online buscando uma propaganda mais intensiva de nosso serviço, e o processo de expansão de

armazenamento é totalmente online, onde para fazer o aumento só exige um custo a mais, ainda sem necessidade de um local físico.

Ao completar 5 anos de empresa, próximo a 5mil empresas contratantes, será avaliado a necessidade de se ter uma sede de nossa *start-up* e assim ao invés de contratar terceiros para armazenar nossos dados online, podemos criar nossa própria estrutura “nuvem” com nossos próprios servidores. Investimento alto que proporcionará chegar a visão da CLOUD CONTÁBIL.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Por estamos iniciando uma empresa inovadora e online, o acompanhamento de tudo o que acontece é através de relatórios emitidos pela nossa plataforma. Controle de caixa, fluxo de clientes, total de dados armazenados, todas operações são controladas em uma sessão que apenas os administradores têm acesso e conseguem gerir o andamento da empresa. Acompanhamentos serão feitos trimestrais nos três primeiros anos da empresa, onde será observado o andamento das vendas, a experiência com nosso cliente, funcionamento da plataforma e também a meta, se necessário um plano de ação será elaborado para conseguir atingir o objetivo proposto de nossa empresa.

Após três anos, todo planejamento, processos e números totais de clientes serão revistos, afim de identificar oportunidades, melhorias e maneiras de expandir a empresa em outros estados nos próximos anos, podendo observar também a necessidade de uma sede física a médio prazo. O mercado em nossa região é um local de muita oportunidade devido ao alto número de contadores já descrito, realizando o aumento de quadro será possível intensificar a quantidade de vendas expansão da empresa.

A viabilidade de ter relatórios e gráficos dentro de nossa própria plataforma possibilita uma visão estratégica que se molde e adapte ao mercado na melhor condição do momento. Permitindo talvez uma mudança estratégica rápida e acertiva, criando uma cultura de estar ligado a empresa em cada momento.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Abaixo iniciamos o processo de *Benchmarking* sobre as diretrizes empresariais de grandes concorrentes, assim poderemos entender como é a construção da cultura organizacional dessas grandes empresas.

Empresa	Serviço	Diretrizes
GOOGLE (GOOGLE, 2019)	DRIVE	Missão: É organizar as informações do mundo para que sejam universalmente acessíveis e úteis para todos. Visão: não informada Valores: não informado
MICROSOFT (MICROSOFT, 2019)	ON DRIVE	Missão: Permitir às pessoas e empresas, em todo o mundo, a concretização do seu potencial Visão: Disponibilizar às pessoas software de excelente qualidade – a qualquer momento, em qualquer local e em qualquer dispositivo Valores: Integridade e honestidade; Empenho para com os clientes, parceiros e tecnologia; Abertura e respeito para com os outros e empenho para contribuir para o seu desenvolvimento; Capacidade para aceitar grandes desafios e conduzi-los até ao final; Atitude crítica, dedicação para com a qualidade e melhoramento pessoal; Assumir plena responsabilidade dos compromissos, resultados e da qualidade perante os clientes, acionistas, parceiros e colaboradores
APPLE (APPLE, 2019)	ICLOUD	Missão: Está comprometida em trazer a melhor experiência em computação pessoal para estudantes, educadores, profissionais criativos e consumidores ao redor do mundo com inovações em hardware, software e ofertas de internet. Visão: Mudar o mundo através da tecnologia Valores: Acessibilidade; Meio ambiente; Privacidade; Responsabilidade dos fornecedores.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Para que tenhamos sucesso em nosso negócio, devemos ter uma Cultura Organizacional bem definida, com objetivos e liderança direcionada as estratégias e metas empresariais, por esses motivos vamos seguir fielmente nossas diretrizes da CLOUD CONTÁBIL, sendo:

MISSÃO: Oferecer confiabilidade e seguridade as informações de nossos clientes e de seus clientes, possibilitando informações mais rápidas e busca eficiente, desenvolvendo um novo canal de comunicação objetivando a transparência, ética e serviços de excelente qualidade em prol de uma sociedade mais informada e preservando o meio ambiente de papeis.

VISÃO: Ser a maior empresa de CLOUD empresarial exclusiva para Contabilidade do Sul de Minas e Leste Paulista até 2030.

VALORES: Avanço Tecnológico; Paixão pela Comunicação Digital; Confiabilidade; Segurança; Meio Ambiente; Transparência; Acessibilidade; Ética; Eficiência Empresarial e Privacidade.

4. CONCLUSÃO

A base inicial de uma nova empresa é o comprometimento que os criadores vão buscar nas formas de inovar, ter ferramentas que auxiliem no processo de gestão e saibam vender seu serviço. O mercado atual cada dia mais competitivo e online permite de uma expansão de mercado muito grande, principalmente em áreas onde o meio físico é muito utilizado e podem ser substituídos, como empresas de contabilidade (necessitam de papéis, impressoras, estoques e afins).

A forma principal de ter sucesso é poder criar uma solução de como dinamizar e facilitar a vida do usuário final (o cliente que contrata uma empresa de contabilidade como exemplo), o mundo a cada dia mais online permite novas possibilidades de empreendimento, tendo em visão buscar sempre personalizar a experiência do cliente com o produto.

REFERÊNCIAS

APPLE. Apple Business. 2019. Disponível em: <
<https://www.apple.com/br/business/>> Acesso em 20 de Maio de 2019.

GOOGLE. Sobre Google. 2019. Disponível em: <
<https://about.google/intl/pt-BR/>> Acesso em 20 de Maio de 2019.

MICROSOFT. Missão e Visão. 2019. Disponível em: <
https://www.microsoft.com/investor/reports/ar02/shareholder_letter/mission_por.htm>
Acesso em 20 de Maio de 2019.

SAGAH. Teste de Perfil Empreendedor. 2019 Disponível em:
<https://sagahcm.sagah.com.br/sagahcm/ua/10041/3/77/img_conteudo/anexos/1709204890/anexo.pdf> Acesso em 20 de Maio de 2019.

CFC. Números de profissionais de contabilidade 2019. Disponível em: <
<http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConsultaPorRegiao.aspx?Tipo=1>> Acesso em 16 de junho de 2019.