



UNIFEOb
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<CENTRO AUTOMOTIVO ARAÚJO>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<GESTÃO EMPREENDEDORA E ADMINISTRAÇÃO
ESTRATÉGICA >

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<CENTRO AUTOMOTIVO ARAÚJO>

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Hélio Emmanuel de Araújo – 1012019100141

Flavia Souza Guimarães – 1012019100148

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO,2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA.....	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
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	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	10
4. CONCLUSÃO.....	11
REFERÊNCIAS	12
ANEXOS.....	13

1. INTRODUÇÃO

Pensamos em criar uma empresa automotiva, diferente das oficinas comuns, baseadas em ideias de concessionária, mantendo sempre qualidade, formação profissional, critério de atendimento e padrões diferentes de tratamento do veículo e principalmente do cliente.

Esse nosso ramo empreendedor vai investir naquilo que fazemos de melhor (Core Business) com planejamentos táticos, baseado em Swoot identificados em nossos planejamentos estratégicos, ou seja, estamos começando pequenos, porém com planejamento de crescer estrutura, quadro de funcionários, ferramentaria, capacitação em prazo máximo de 5 anos.

Iremos incentivar o empreendedorismo corporativo e trabalhar com liderança formal, dando ambiente satisfatório ao trabalhador.

Portanto, ao decorrer do trabalho, iremos mencionar os principais pontos de um empreendedorismo bem estruturado dentro do contexto de Gestão Empreendedora e Administração estratégica, onde pensamos em todos detalhes estudados:

- *Perfil do Empreendedor.
- *Fontes de Capital.
- *Proposta de um novo empreendimento.
- *Administração Estratégica.
- *Missão, Visão e valores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nossa empresa com nome Centro Automotivo Araújo, conforme descrito, pertence ao ramo Automotivo de importados (Honda e Toyota), estará localizada em São João da Boa Vista, SP bairro Mantiqueira, próximo ao centro da cidade considerado um ponto estratégico, seremos especialista em dar manutenção corretiva e preventiva de pequenas as grandes complexidades com equipamentos, ferramentaria, estoque rotativo e estrutura de padrão concessionária, além de conceito 5S e Omotenash , adotado no Japão.

Além de oficinas comuns, nosso principal concorrente será o concessionário, pois nossa Missão será atender a demanda de clientes com veículos novos que necessitam de atendimento mais veloz, com a mesma qualidade e preço mais acessível.

Nossos produtos serão de marcas originais, comprado diretamente da fábrica da marca correspondente, e vindo para nossa empresa pela transportadora Rodonaves, onde teremos um custo maior na peça comparado ao concessionário, já que não somos a franqueada da marca em si, porém seremos competidores no quesito mão de obra e diferencial de agregados, por exemplo, manutenção preventiva do veículo e não apenas obrigatória e corretiva do mesmo, conforme concessionária, por exemplo, ofereceremos limpeza e hidratação de bancos, como também limpeza de ar condicionado da marca Staff, além de todo tipo de reparação complexa de motores e câmbios automáticos, até mais simples como troca de óleo e filtro em no máximo uma hora de serviço, dando comodidade de ampla sala de espera, com copa e privilégio de ar condicionado, lanchonete, televisão e espaço Kids, serviço de leva e traz, além de lavagem do veículo.

Criar uma metodologia, que seu carro deve ser revisado, independente da quilometragem, sabemos que o cliente faz revisões obrigatória no fabricante e depois não segue um plano de manutenção, apenas leva ao mecânico para reparar, o Centro Automotivo Araújo será a opção de manter o veículo revisado tempo a tempo fora de garantia, prezando sua qualidade eterna com preço acessível.

Nossa visão estratégica é poder ser franqueado das marcas, pois nosso maior concorrente será o critério garantia de manutenção desses veículos, nosso foco é trazer a manutenção desses veículos novos para nosso Centro Automotivo, porém o fabricante impõem a perda da garantia realizando o serviço fora da concessionária.

Portanto, daremos eficaz importância ao bom orçamento de vendas de veículos fora de garantia, com trabalho prestado e dentro de nosso Brainstorming está a possibilidade de franquearmos uma das marcas ou ambas as que atendemos pelo financiamento por Endividamento (empréstimos com juros) ou recursos próprios oriundos da empresa , já que estamos começando e sonhamos com o auge (Visão estratégica).

Planejamos e pretendemos atender toda demanda de serviços proposta pelo cliente, ciente que são exigentes com perspectivas elevadas, iniciaremos com uma estrutura própria com espaço médio, porém aceitável a 5 elevadores, sendo destinado 2 a serviço complexo, 2 serviços rápidos de suspensão e 2 destinados a revisão ou troca de óleo, com equipe composta por 1 mecânico de serviços complexos, além de elétricos e ar condicionado, 2 para serviços rápidos e 2 auxiliares para alinhamento, balanceamento e montagem de pneu (fornecidos pela Continental, pois seremos pioneiros na marca, invés de abrir concorrência com demais lojas especializadas nesse ramo, onde possivelmente não conseguiríamos mercado) , 1 estoquista, 1 encarregada de limpeza, 2 atendedores técnicos e 2 empreendedores/sócios.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Com foco em uma boa gestão do negócio, e formação acadêmica em Administração de Empresas, um empreendedor focado no mercado, na concorrência e principalmente em planejamentos, criterioso com o correto padrão Japonês 5S que descreve, classificação, ordem, limpeza, padronização e disciplina.

Seu perfil estimulador implanta ao subordinado a ideia da cultura organizacional dentro da gestão, isto é, se preocupar com os membros da organização, acreditando que membros trabalhando incentivados, motivados, trarão a cada dia disposição e alegria em trabalhar ao seu gestor, com consequente resultado, isso resume uma cultura empreendedora com hierarquia simples, boa comunicação e funcionários ativos, tal empreendedor está preparado e afinado a estimular sua equipe tornando um ambiente saudável.

Além de tudo isso, o empreendedor do Centro Automotivo, tem longa experiência no mercado automotivo, começando por oficinas comuns, até chegar em concessionárias, onde estudou, se formou em Técnico Mecânico, conheceu a fábrica da Honda, se formou em um profissional com habilidade a qualquer demanda e se deparou com todo tipo de dificuldade onde sabe gerir e vencer, esse empreendedor trás consigo todo conhecimento do que será realizado no dia a dia da produção de sua equipe, assim, facilitará sua demanda de decisões, encontrará erros mais facilmente, fará correções, implantará os melhores procedimentos para resultados mais rápidos e irá explorar o Core Business de cada um, ou seja, encontrará em sua equipe capacidade melhor de cada um para determinada demanda.

De outro lado, temos a sócia empreendedora formada em Administração de Empresas na Unifeob, com especialização em contábeis, deixando a parte produtiva,

planos de metas, relação com funcionários, convivência com equipe para o sócio e se dedicará a parte Administrativa.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Nosso empreendimento iniciará com uma Aliança Estratégica, ou seja, acordo formalizado, conjugado entre a união de esforços entre parceiros, com participação cruzada no capital de investimento, são recursos próprios de financiamento pessoal de ambos empreendedores que consolidam através de contrato 50% de investimento de ambos no negócio.

Para a abertura do negócio foi investido, por cada membro 500 mil reais, montando a oficina, estrutura, ferramentaria e estoque rotativo, além de um caixa reserva para pagamentos de despesas fixas; espera-se um retorno breve desse valor , anualmente cerca de 500 mil reais , portanto em 2 anos , o investimento pago.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nosso novo empreendimento, atuará no mercado automotivo de veículos de marca importada, onde iremos concorrer com as credenciadas concessionárias das marcas, já que os carros importados tem pouca passagem por oficinas comuns.

Seremos dotados de profissionalismo para resolver toda demanda do cliente, desde simples reparos revisão ou troca de óleo, até reparos complexos, prezando a qualidade e os melhores procedimentos.

Somos conscientes do amplo mercado externo e também ofereceremos outros serviços, como lavagens de veículos como diferencial competitivo, onde trabalharemos o plano de marketing atraindo o cliente com descontos e ganhos na lavagem do veículo, por exemplo, realizando a lavagem ganhará troca de óleo, trabalharemos com limpeza de bancos de couro, instalação de acessórios, multimídias e rádios, insulfilm que não vem de fábrica, acessórios em gerais, preço diferenciado de mão de obra, assistência 24 horas terceirizada com guincho, desde que o cliente siga um

plano de manutenção em nosso Centro Automotivo, onde o cliente receberá sempre um incentivo em continuar cuidando de seu veículo em uma oficina de pessoas treinadas e capacitadas, grande diferencial desse empreendimento, é uma empresa automotiva especializado e definido a trabalhar com 2 marcas importadas e mais alguns diferenciais oferecidos, é uma novidade no mercado atual.

Temos em vista, clientes exigentes devido ao valor de sus veículos, clientes que trazem sempre novidades ao nosso dia, dia, já que a tecnologia está cada vez mais acentuada.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Perante nossa ideia de negócio (empreendedorismo), pretendemos de maneira geral (Stakeholders), ser pioneiro no setor de manutenção de veículos nos anos decorrentes.

Imaginamos ser franqueados, ou seja, conseguir ser um representante legal e formal das marcas que daremos assistência, e se isso não puder concretizar, pretendemos no mínimo estar com uma estrutura enorme, quadro de funcionários, peças e demanda triplicada, reconhecimento em grande magnitude e referência de atendimento e serviços, atendendo São João e região, podendo manter o negócio com os pés no chão, podendo abrir filiais e ser a opção número um a todos clientes de carro importado Honda e Toyota, sendo uma grande dor de cabeça aos Pós-Vendas das concessionárias, tudo isso, é uma Visão Empreendedora.

Estamos ingressando no mercado para dar assistência a veículos de marcas importada (Honda e Toyota) e satisfazer o cliente exigente que compra esse produto, dando a ele a opção de um Centro Automotivo inovador, diferente e com mão de obra, atendimento, estrutura e procedimentos mais simples, hábil e com menor custo que concessionários, definindo então a missão estratégica.

Seremos rígidos nos padrões de Ordem, Limpeza, Classificação, Padronização e Disciplina definidos no Japão e adotados pelas empresas automotivas e concessionárias importadas, resumidos em 5S, ou seja ,define aqui os valores da empresa.

Está fora de nosso planejamento estratégico a redução de custos, nossa empresa busca ser competitiva a nível elevado e no futuro agregar marca patente e franquia, investir nela própria, ampliando sua fortaleza frente a concorrência.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Nossa gestão está baseada em explorar novas entradas, ou seja, oferecer um mercado novo a um produto já existente (Honda, Toyota).

Estamos com amplo conhecimento de mercado, formalizada em conjunto de ações e decisões na estratégia empreendedora, para alcançarmos os objetivos traçados.

Alinhamos um plano de negócio com projeções, viabilidades e descritivo de elementos internos e externos para futuros investidores.

Somos criativos e formamos uma equipe empreendedora (Funcionários ativos que darão ideias do novo), unindo criatividade e inovação.

Formamos logística de entrada e saída (Fluxo de caixa), para melhor mapearmos nossa estratégia, além de plano financeiro e demonstrativo de resultados, baseado em nossa despesa de abertura, detalhes de concorrência, despesa fixa como energia água, funcionários.

Daremos aos nossos subordinados um orçamento de vendas, ou seja, o que esperamos de lucratividade no final do mês de cada trabalho e peça.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A Missão define a razão de existir daquela empresa e a razão da criação, como também como espera competir no mercado, aqui é onde tudo começa, define rumo e define quem somos no presente.

A Visão determina o sonho do empreendedor, ou seja, como ele imagina sua empresa no futuro, onde vamos, resumindo uma forma dinâmica e inspiradora.

Os Valores definem a postura da empresa, perante certo ou errado, bom ou ruim

defendendo uma cultura organizacional, maneira de se portar no trabalho, fidelizando as regras do jogo.

Citaremos Missão, Visão e Valores, do Grupo AVG (Andrade Valadares Gontijo), grupo atuante no ramo de Siderurgia, Reflorestamento, Mineração e Veículos.

O Grupo AVG, fundado por Rodrigo Andrade Valadares Gontijo e Bernardo Andrade Valadares Gontijo, inserido no mercado em 1991, com o princípio de Siderurgia e Mineração, com a missão de cuidar da integridade do profissional em busca de aprimoramento progressivo de extração de minérios.

A visão empreendedora era atrair investidores e produzir seu próprio carvão vegetal usado no setor Siderúrgico do grupo, isso demonstra a ampla visão estratégica, onde visou criar em um ramo, aquilo que mais usa no seu outro ramo de atuação.

O Grupo AVG, preserva a integridade no trabalho, qualidade nos serviços e produtos, com estratégias que respeitam os princípios de desenvolvimento sustentável e monitora constantemente os impactos ambientais causados pelas suas atividades, definindo seus valores e grãos do jogo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão da nossa empresa é aprimorar diariamente o ideal de fidelização do cliente com qualidade na prestação dos serviços, nossa visão é crescer e franquiar em uma ou ambas marcas de importados que trabalhamos.

Se comprometemos a preservar a qualidade, conceito da marca que vamos dedicar nosso trabalho, preservar sua qualidade, e demonstrar real capacitação de nossa equipe perante a grandeza da marca que estamos prestando serviço, definindo nossos valores para o novo negócio.

4. CONCLUSÃO:

Nossa principal dificuldade foi encontrar o diferencial competitivo para este novo negócio como também uma razão lógica de sucesso desse empreendimento.

Foi um trabalho muito importante pois conseguimos agregar tudo presente nos módulos de cada estudo , dando a nós maior conhecimento, como também nos colocou muitas dúvidas enfim sanadas e conflitou muito nossos próprios princípios de um sonho, demonstrando as possíveis dificuldades de montar esse empreendimento e muitas vezes surge o questionamento , do ser viável ou não.

REFERÊNCIAS

<http://www.avg.com.br/grupoavg-principios-eticos.php>

<http://novaintranet.unifeob.edu.br/home>

<http://www.lmshonda.com.br/Portfolio/>

*Bruno Campos – Líder de Peças, loja automotiva Honda.

*Mauro Chiarini – Gerente de Pós-Vendas, loja Automotiva, Honda.

*William Alves – Gerente Geral do Grupo AVG, e lojas automotivas Honda, pertencente ao Grupo AVG.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.