



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**AUTO FÁCIL LOCADORA**

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**  
**AUTO FÁCIL LOCADORA**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Vanderson Luiz Figueiredo, RA 18001010

Luiz Carlos da Costa, RA 18000864

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 .....	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES .....	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	9
4. CONCLUSÃO.....	11
REFERÊNCIAS .....	12
ANEXOS.....	13

# 1. INTRODUÇÃO

A elaboração de um planejamento estratégico é o futuro de um empreendimento para ser bem-sucedido. Existem etapas a serem seguidas para que gestores e colaboradores analisem o mercado e tomem o caminho certo para a empresa seguir. O planejamento elaborado e as tomadas de decisões são melhores de serem analisadas e mudadas. Como o mercado de trabalho cada vez mais acirrado e competitivo, sem um planejamento estratégico será muito difícil para o negócio ir bem. Veja alguns processos para que o empreendimento possa se destacar entre outros, que não tenham um planejamento elaborado.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

### **AUTO FÁCIL LOCADORA**

Empresa está inserida no mercado de transporte rápido para seus clientes, concorrendo com frota de táxi, uber, ônibus e moto táxi, atendendo toda classe social, oferecendo transporte digno com veículos locados em diversos pontos estratégicos da cidade. Liberação por smartphone através de aplicativo, após utilização do veículo só estacionar em um local permitido e finalizar a trajetória. Ao sair do veículo pelo aplicativo será debitado o valor da locação no cartão de debito, automaticamente será trancado para o próximo cliente usá-lo.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O plano de negócios contém etapas que, quando bem elaboradas, norteiam todo o projeto de implantação do novo negócio. É nele que empreendedor poderá testar se “seu sonho” é realizável ou não. Um plano de negócio é um documento que descrever por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir seus erros no papel, evitando que você os cometas no mercado.

Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo para ser apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. O plano de negócio do empreendimento deve seguir cinco etapas em sua elaboração: Sumário Executivo, Análise de mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional e Plano Financeiro.

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O sucesso de um negócio está diretamente relacionado ao grau de inovação que ele apresenta. Se todo mundo já oferece determinado serviço, só consegue triunfar quem traz novas ideias. O bom empreendedor é aquele que enxerga mais à frente e consegue agregar novidades ao segmento escolhido.

Uma das formas de desenvolver essa virtude é projetar o negócio 10 anos à frente. Quais são as perspectivas? Há boas chances de crescimento até lá? Esse exercício de olhar para o futuro também ajuda a contrapor opiniões pessimistas de pessoas ao seu redor.

As principais características que um empreendedor deve se ter, e preza pelo sucesso de seu negócio são elas; iniciativa, perseverança, coragem para correr risco, capacidade de planejamento, eficiência e qualidade, rede de contato e liderança.

Perfil do empreendendo é investir em frota de veículo para expandir seu negócio, para novos empreendedores em diferentes cidades, esperando que em 10 anos possa ser uma empresa mais conhecida na locomoção de clientes, com preço justo e qualidade.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O capital semente, é a primeira rodada de capital para um negócio de startup. Obtém o seu nome com base em uma ideia no estágio inicial que planta uma semente para permitir que a pequena empresa cresça. Um empresário deve estar comprometido e entusiasmado na busca de dinheiro semente, uma vez que ele ou ela tem pouco mais para atrair investidores.

Capital próprio (boot startp) consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso. A expressão vem do inglês “aperta a fivela das botas”. Sem ajuda financeira externa. EX. finanças pessoais, subsídios ou das receitas operacionais da própria empresa.

Os três “F” são amigos, familiares e tolos – as pessoas a quem conversar primeiro ao lançar uma ideia. Menos de 1 por cento dos startups aumentam o capital de risco para que os 3 F’s sejam importantes. Confiar em amigos que estão dispostos a investir em você e em sua família que se sentem obrigados a investir em você é uma ótima maneira de começar. É por isso que os empresários passam muito tempo cultivando sua rede social – você nunca sabe quem pode ser um potencial financiador para sua ideia.

Capital Subsidiado (subvenção) são fontes de recursos que disponibiliza capital ao empreendedor e que não tem o compromisso de devolver no futuro, oferecendo algo em troca para a sociedade. O empreendedor tem o compromisso de realizar o projeto e atingir os objetivos previamente acordados.

Empresa opera com recursos próprios, com uma remuneração mínima de 20% sobre o capital investido, o custo do capital próprio em torno de R\$ 300.000,00 (Trezentos Mil Reais), compra de frota de veículos seminovos e instalações central de atendimento ao usuário.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

Analisar o mercado é uma das etapas para a elaboração do plano de negócios. Saber quem são os clientes, concorrentes e fornecedores, além de detalhar quais são os produtos ou serviços que vai oferecer

Identificar o público-alvo de seu empreendimento é fundamental. Parece óbvio, mas é importante lembrar: sem clientes, não há como uma empresa existir.

Dentro da gestão empreendedora, a análise da concorrência é essencial para o sucesso do negócio. Através dela, você tem uma visão da situação atual do seu mercado e passa a saber como competir de forma saudável e ética dentro do mundo do empreendedorismo.

Identificar os pontos fracos dos concorrentes permite que sua equipe exerça a criatividade para buscar um produto ou serviço inovador e que atenda às necessidades dos seus clientes, o mais importante é você identificar quais as possíveis oportunidades ou ameaças que eles podem representar no seu mercado e como usar essa informação para se diferenciar.

Toda empresa deve conhecer profundamente seu público-alvo, ou seja, para quem você está direcionando seu produto ou serviço. Primeiro passo é definir o perfil das pessoas que serão seus consumidores, saber quais as características em comum das pessoas que comprarão seu produto ou serviço. Algumas informações que precisa descobrir, em qual cidade ou bairro seus clientes se concentram, idade, sexo, classe social, profissão, grau de instrução, religião, raça, nacionalidade, tamanho da família, estilo de vida, personalidade e valores das pessoas com quem se comunicar.

Mercado bastante competitivo com diversos meio de transporte como ônibus, táxi, uber, moto táxi etc. Entramos no mercado para oferecer um serviço diferenciado, após cadastro do cliente com documentos pessoais, comprovante de residência, cartão de débito para pagamento pelo serviço, disponibilizamos locação de veículo por smartphone, através do aplicativo, sem se preocupar em trazer o veículo no local de partida, após término da trajetória estacione em um local permitido da via pública, finalizado o percurso ao sair do veículo o mesmo se trancará, para que o próximo usuário com o aplicativo possa usá-lo.



## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Podemos dizer, que a administração estratégica se trata de um conjunto de diretrizes, opções e valores que os participantes da alta administração determinam para a empresa conseguir ter um desenvolvimento de longo prazo. As estratégias corporativas servem para que a organização possa se antever aos problemas que podem ocorrer no meio do caminho, visando também diminuir os riscos de insucesso da mesma.

Normalmente, esses pontos da administração estratégica são encontrados na missão e visão de cada empresa. Como tipos de estratégia, nós podemos citar a redução de custos, ou a internacionalização, por exemplo. Em resumo, para uma empresa ser “estratégica” basta se preparar para enfrentar e vencer os desafios, assim como enxergar as ameaças e oportunidades que ainda não existem.

Atualmente o maior desafio de qualquer organização, independentemente do seu tamanho é ter competitividade e sobrevida diante de um mercado tão acirrado.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A estratégia empresarial é um conjunto de diretrizes usado para nortear as ações, implementações e operações de uma empresa. A partir dela, você alinha os insumos que possui com o que planeja alcançar. Foi pensada como uma forma de tornar as empresas que a utilizam cada vez mais competitivas dentro do mercado, e conta com a análise de ambientes e de concorrentes para direcionar as ações de todos os níveis da organização. Além disso, é um meio de promover a satisfação dos clientes e atingir os objetivos de desempenho, e tem como seu ponto central o desenvolvimento de competências.

Para implementá-la você pode se valer do Planejamento Estratégico Administrativo e Operacional, que são feitos de acordo com o nível de destrinchamento e base de controle da sua empresa, sendo separados em nível estratégico, tático e operacional. Ela também fornece uma diretriz sobre as inovações que a empresa planeja implementar, e como aquilo afetará o funcionamento e caminho em direção ao objetivo maior – a Visão.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, Visão e Valores são três fatores fundamentais para a elaboração de um Planejamento Estratégico e, mais do que isso, estas definições são importantes pois servem como direcionadores para todas as decisões a serem tomadas pelos gestores no dia a dia. Elas servirão como base para definição de comportamentos, e devem deixar muito claro qual o caminho a ser seguido, e onde a empresa pretende chegar.

Podemos definir a missão como razão de ser de uma empresa, o propósito pelo qual trabalham e se esforçam os seus sócios e colaboradores. A missão deve ser a carteira de identidade da organização, deve esclarecer qual o seu negócio, ser concisa e objetiva.

A visão de uma empresa procura responder onde a empresa quer chegar e o que deseja ser no futuro. Sua visão deverá ser e conter o sonho de todos. Preferencialmente deve ser construída com a participação dos colaboradores, buscando expressar um sonho também desejável por eles. Esse sonho deverá ser inspirador, realizável, objetivo, ter uma dimensão perceptível e com um prazo para acontecer.

Os valores são os princípios que reagem as ações e comportamentos de todos os indivíduos que fazem parte de uma empresa, como sócios, acionistas e colaboradores. Para entendermos melhor que são os valores, precisamos distinguir valores e crenças. Uma crença é algo em que eu acredito como sendo certo, justo ou bom. Um valor, por sua vez, é uma crença segundo a qual eu ajo, ou seja, ela está muito mais ligada ao comportamento do que somente à crença.

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

**Missão:** Proporcionar transporte digno aos clientes, com qualidade e preço justo. Desenvolver atividades que promovam o melhor resultado possível aos clientes, colaboradores, fornecedores e sócios; respeitando o meio ambiente, as leis e os costumes da comunidade na qual atua.

**Visão:** Queremos que nossa empresa seja a mais conhecida na locação de veículo pelos nossos clientes, temos a preocupação em colocar no mercado frotas novas, para o melhor conforto de nossos usuários.

Valores: Tratar com transparência os assuntos da empresa, semear o senso de propriedade, responsabilidade e risco em todos os níveis da empresa, respeitar o ser humano, o meio ambiente e a comunidade, superar as expectativas implícitas e explícitas dos clientes e consumidores, estar sempre alerta para todas as oportunidades e desafios, detectando, agindo e solucionando-os antecipadamente e satisfação dos acionistas.

## **4. CONCLUSÃO**

Analisando o Projeto Integrador, vemos que por mais simples que seja um empreendimento, sem Planejamento Estratégico será muito difícil do empreendedor ir bem em seu negócio.

O empreendedor tem que sempre buscar ideias de novos produtos para oferecer no mercado, para que possa sair na frente de seus concorrentes. Assim projetando uma visão de seu negócio como vai estar daqui a 10 anos ou mais, podendo analisar se serão necessários mudanças estratégica para seu sucesso.

## REFERÊNCIAS

<https://administradores.com.br/artigos/etapas-do-plano-de-negocio-do-empreendimento>

<https://fluxoconsultoria.poli.ufrj.br/blog/gestao-empresarial/estrategia-empresarial/>

<http://www.gustavocerbasi.com.br/blog/qual-o-perfil-do-empreendedor/>

<https://www.matur.com.br/noticias/o-que-e-gestao-emprededora/>

<http://www.portal-administracao.com/2014/07/administracao-estrategica-conceito-etapas.html>

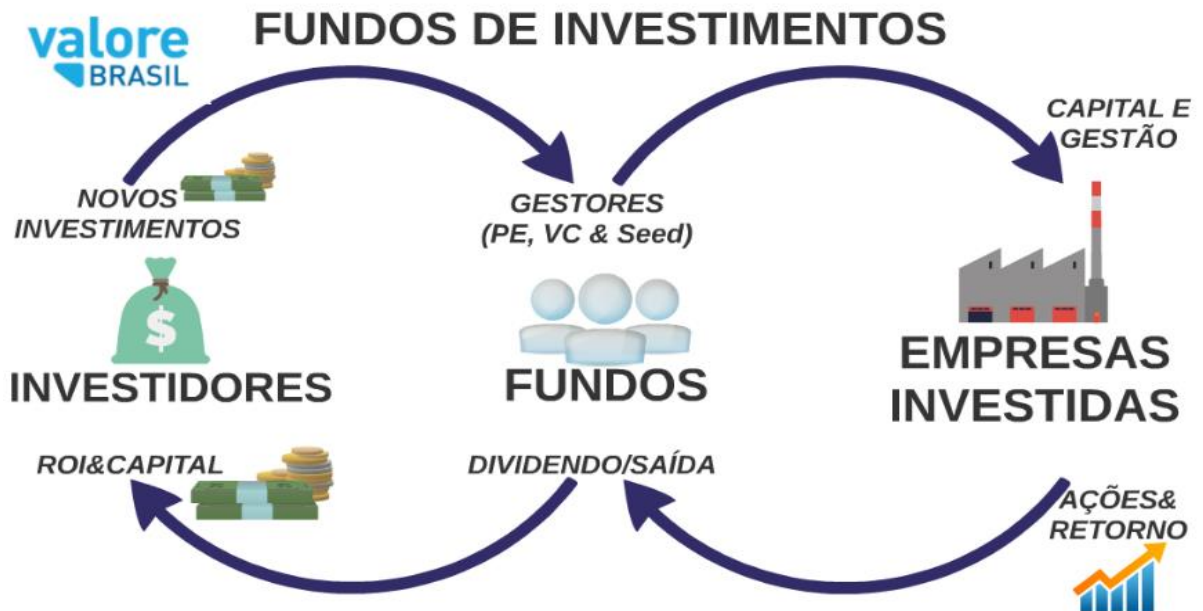
<https://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/07/principais-caracteristicas-de-um-emprededor-de-sucesso.html>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-elaborar-o-plano-de-negocios-de-sua-empresa,d7296a2bd9ded410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

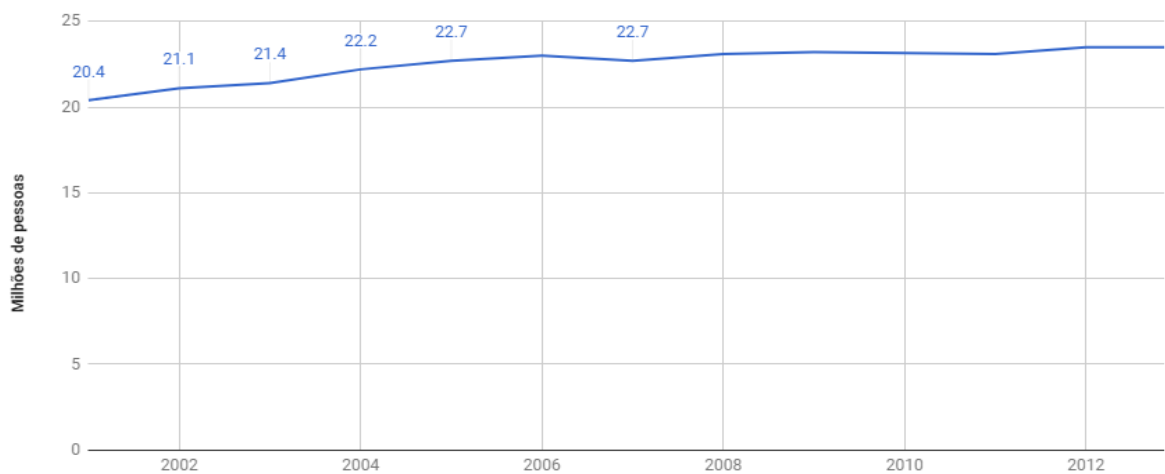
<https://www.senior.com.br/blog/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa-entenda-o-que-e-e-como-devem-ser-definidos/>

<http://www.valorebrasil.com.br/2017/09/28/quais-sao-as-principais-fontes-de-investimento-de-capital/>

## ANEXOS



De acordo com o IBGE, entre 2001 e 2014, o número de empreendedores no país cresceu 22%, passando de 20,4 milhões para 24,9 milhões de pessoas. Levando-se em consideração as três categorias de clientes do Sebrae, os 24,9 milhões de empreendedores podem ser divididos em: 13,7 milhões de potenciais empresários com negócios (55%); 6,7 milhões de empresários (27%) e 4,5 milhões de produtores rurais (18%).



### VISÃO

Ser o melhor de todos os nossos clientes

### MISSÃO

Fornecer produtos e serviços que satisfaçam os clientes, atuando de forma rentável, comprometida com o desenvolvimento dos colaboradores e agregando valor a sociedade.

### VALORES

Ética e transparência;	Integração institucional;
Inovação;	Compromisso com resultados;
Valorização das pessoas;	Foco no cliente;
Excelência em produtos e serviços;	Sustentabilidade
Responsabilidade socioambiental;	

