



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA

TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

VENDA.COM

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA

TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

VENDA.COM

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Ariel Sossai, RA 1012020100792

Bruno César Garcia, RA 1012020100845

Kely Ane C. M. Dontale, RA 1012020100847

Marcus S. Batista, RA 1012020100853

Gustavo Ap. dos Santos, RA 1012020100841

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
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
4. CONCLUSÃO	10
REFERÊNCIAS	11
ANEXOS	12

1. INTRODUÇÃO

Nosso projeto integrado é referente a um aplicativo de vendas online, para se criar esta empresa, temos que partir de vários princípios, como a estratégia, público alvo, fornecedores, publicidade.

Dentro do projeto integrado estaremos desenvolvendo os passos necessários para se ter uma empresa sólida e rentável.

Nossa ideia inicial é conseguir conectar quem “vende com quem compra” de modo mais fácil e seguro, dando a possibilidade de poder escolher com riqueza de detalhes sendo a escolha para se comprar ou vender.

Dentro do projeto estaremos passando pelas fases que uma empresa deve passar para que se possa se estabelecer no mercado, os direcionamentos que uma boa gestão pede, o capital inicial, o marketing e assim seguindo com a estrutura da nossa empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nossa empresa Vendas.com tem como foco realizar parceria com pequenas empresas que não realizam vendas online, sendo o intermediador entre fabricante e varejista com seu cliente final.

Como o mercado online está aquecido devido a pandemia, tornou-se mais seguro e confortável realizar compras de forma remota do que ir até o local, evitando o risco de se contaminar com a covid 19.

Outra vantagem é o conforto, com as parcerias que estamos criando com nossos fornecedores e varejistas, podem receber suas mercadorias na residência, desde produtos industrializado quantos os manufaturados, como por exemplo, um produtor rural que queira vender para o consumidor final somos esta ponte, conseguindo assim um custo melhor para suas mercadorias, dentre outras vantagens que se consegue vendendo diretamente para o consumidor final.

Sabemos que no mercado temos vários concorrentes que já estão estabilizados neste meio porém nossa empresa tem como meta a satisfação do cliente e o parceiro, o nosso diferencial será a rapidez na entrega e qualidade de produto, faremos uma inspeção criteriosa em nossos parceiros para podermos entregar serviços e mercadorias com excelência.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A proposta da Vendas.com como descrito anteriormente é facilitar a vida do vendedor e também do comprador, simplificando este mecanismo de compra e venda.

Como a informação hoje em dia está cada vez mais fácil de se obter, nossos produtos terão por exigência da empresa que sejam ricas de informações, podendo ao primeiro interesse do cliente ter todas as informações necessárias para realizar sua compra sem maiores pesquisas.

Teremos um banco de dados próprio que a cada compra fique mais fácil realizar a próxima compra, utilizando assim uma ferramenta imprescindível a inteligência artificial, você pesquisa sobre aparelhos eletrônicos, ele intuitivamente te leva para derivados da pesquisa, por exemplo, pesquisar por celular, já aparece capa, película acessórios entre outros utensílios.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Nosso perfil de empreendedor, por se tratar de uma empresa eletrônica, deve ser um perfil moderno, atento às novas tendências de mercado para estar sempre aprimorando o negócio em que estamos inseridos.

No perfil que buscamos para o nosso empreendedor, algumas características são imprescindíveis tais como: criatividade, liderança, vontade de trabalhar, automotivação, flexibilidade.

Entendemos que com essas características teremos um empreendedor que conseguirá com mais facilidade chegar aos objetivos traçados para ter uma vida economicamente saudável.

Nosso empreendedor não necessariamente precisa entender como se constrói um aplicativo de vendas, mas sim estar inserido nos desafios que o segmento pode proporcionar como negociações com fornecedores, liderança de equipe, podendo assim liderar e conseguir os resultados que são esperados.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Como fonte de investimentos contaremos com o capital privado como bancos e sócios, olhando no mercado podemos ter a noção que as taxas de juros de início serão o grande desafio para este novo empreendimento, mas podendo com uma estrutura sólida de negócio conseguirmos em um curto espaço de tempo não precisarmos mais do auxílio de bancos.

Em pesquisa de mercado notamos que a média da taxa de juro para empréstimo empresarial gira em torno de 1,14% podendo chegar a 4,19% ao mês.

Existem também os incentivos do governo federal via o BNDES, que contém taxas sendo como base custo financeiro 7% ao ano, taxa do BNDES 1,5% ao ano e taxa do agente em 3% ao ano, sendo assim mais baixas que as praticadas por empresas e bancos particulares, podendo ser uma fonte de financiamento mais segura e taxas mais acessíveis para quem está iniciando, como é o nosso caso.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Vendas.com tem por excelência atender todos os tipos de compradores, sejam os mais sofisticados quanto os mais simples, venderemos desde um pé de alface até um carro importado.

O mercado devido a pandemia do COVID-19 está aquecido para este tipo de empreendimento, sendo mais seguro realizar suas compras remotamente do que presencialmente.

Nossos concorrentes já estão estabilizados no mercado e com certa fama, seja eles nacionais como os de importações com produtos vindos diretos de outros países, entre eles temos os seguintes:

- Magalu
- Netshoes
- Mercado livre
- AliExpress
- Alibaba
- Shopee

Apesar de termos tantos concorrentes consagrados, nosso lema será “ comprou chegou”, sempre priorizando rapidez na entrega e qualidade dos produtos, um atendimento humanizado e com o foco total nos clientes, para que possamos ter clientes fiéis e que possam fazer o nosso marketing no famoso boca a boca.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A estratégia da Vendas.com será ter um novo conceito de mercado no que se trata de vendas online, aproximando o comprador do fornecedor, tendo canais de interação, com feedbacks para seus produtos, mostrando o quanto estão satisfeitos ou em que aspectos deve ser melhorado o produto em questão.

Devemos entender toda a logística do nosso negócio, desde a captação de fornecedores para que nosso Vendas.com tenha o que vender, quem iremos buscar, o que iremos focar inicialmente.

Nossa empresa em um primeiro momento estará focada em vender mercadorias de varejo, como móveis, eletrodomésticos e eletrônicos. Como parte de nossa estratégia com 2 anos do Vendas.com estaremos entrando para o mercado alimentício, com os fast foods, após essa etapa consolidada, partiremos para a inclusão de produtos manufaturados, feito por pequenos vendedores, ou por agricultores que os mesmo plantando e colhem, estaremos entendendo a logística necessária para essa inclusão.

Desde um primeiro momento devemos já estarmos atentos às necessidades que teremos com o passar do tempo para alcançarmos os objetivos, como já antecipando soluções de problemas que possam estar por vir com a entrada de novos produtos a serem comercializados.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para obtermos uma boa estratégia, devemos seguir os seguintes conceitos:

- Definir bem as prioridades
- Coleta e análise de dados

- Reuniões constantes para discutir os resultados
- Análise da estratégia a curto e longo prazo

Considerando estes tópicos podemos identificar no que precisamos melhorar ou o que devemos manter para chegarmos ao resultado esperado, sendo assim não fugindo da estratégia proposta para a empresa;

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão:

Oferecer serviços e produtos para todos que procuram agilidade, qualidade e responsabilidade, utilizando tecnologia de ponta voltada ao pronto atendimento, auxiliando ao máximo o cliente final, seja empresa ou autônomo. Construir uma relação de confiança e comprometimento, oferecendo os melhores produtos, com soluções simples e um pós-venda de excelência, assegurando que o produto que vendemos seja de extrema qualidade.

Visão:

Nos tornarmos uma referência de empresa de vendas online que mais contribui para a satisfação plena do cliente final.

Valores:

Ètica, transparência, agilidade e humanismo aliados com:

- **Colaboradores engajados** – nossos colaboradores são solícitos, proativos e tem orgulho em trabalhar em uma empresa idônea, transparente e que preza pelo bem-estar de todos.
- **Clientes Satisfeitos** – trabalhamos todos os dias para entregar a melhor experiência aos nossos clientes.
- **Rentabilidade Financeira** – agimos com a finalidade de proporcionar maior rentabilidade de forma sustentável ao nosso negócio, clientes e parceiros.

4. CONCLUSÃO

A incorporação de tecnologia é fundamental para a empresa ao qual criamos em exemplo, onde tem-se como dificuldade o relacionamento empresa/cliente no contexto “online”, visto que cada vez mais temos menos humanismo e mais robotismo. Tentamos expor uma imagem aos clientes que realmente estamos aqui para agradá-los ao mesmo tempo que é mostrado a alta modernidade “digital” em nossos serviços prestados, sejam eles nas vendas, entregas, devoluções, tipos de produtos, etc.

REFERÊNCIAS

BNDES

<<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/taxa-de-juros#:~:te xt=Custo%20financeiro%20%3D%207%25%20a.a.%3B.do%20agente%20%3D%203 %25%20a.a..>> acessado 26/05/2021

Nexoos, empréstimos para empreendedores

<https://www.nexoos.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign =n.tCPA.unbr.cacCapitaldeGiro.e_TOP&utm_term=capital%20de%20giro%20empresar ial-b&gclid=CjwKCAjw47eFBhA9EiwAy8kzNKhOUoJIPS-nzBLzJiG22Esx3krJVHJ WOPY4R5ugPAgWYaGmpt97BoCWx4QAvD_BwE> acessado 26/05/2021

Missão, visão e valores < <https://certificacaoiso.com.br/missao-visao-valores/>>
acessado dia 29/05/2021

ANEXOS

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