



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**BARUGUEL MODAS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**BARUGUEL MODAS**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Daniela Pereira Ferreira, R.A. 1012021100039

Gabrielle Sebastião Grillo R.A 1012021100092

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. INTRODUÇÃO</b>                              | <b>3</b>  |
| <b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>                    | <b>4</b>  |
| <b>3. PROJETO INTEGRADO</b>                       | <b>4</b>  |
| 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA                          | 4         |
| 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                     | 7         |
| 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 | 8         |
| <b>4. CONCLUSÃO</b>                               | <b>9</b>  |
| <b>REFERÊNCIAS</b>                                | <b>10</b> |
| <b>ANEXOS</b>                                     | <b>11</b> |

# 1. INTRODUÇÃO

O empreendedor aquece o mercado econômico através destas ações, entretanto é importante lembrar de que é necessário ter iniciativa, motivação e criatividade para atingir esses objetivos

O objetivo do projeto é a criação de uma nova loja que atenda de uma forma excelência o público plus size, utilizando recursos de terceiros para que isso aconteça.

Realizar uma pesquisa de mercado dos concorrentes para inovarmos nossos produtos.

Possuir mais de um fornecedor para garantirmos que sempre teremos produtos de qualidade e que atenda a necessidade dos clientes.

Utilizando a criatividade, conhecimento sobre o público alvo, motivação quanto aos colaboradores com treinamentos específicos na área de atendimento.

Contrataremos uma plataforma de e-commerce apropriada para início do empreendimento como forma de estratégia.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Empresa: Baruguel Modas

Setor: Vestuário

Produtos: Roupas femininas / masculinas/ infantil / juvenil Plus size

Tais como: roupas de academia, social, moda básica, moda praia, lingerie, dentre outras.

Serviços: Ótimos profissionais e com excelente atendimento.

Público alvo: homens, mulheres, crianças e jovens com tamanhos plus size

Já foi o tempo em que o padrão de beleza era ditado por pessoas magérrimas, agora está na moda ser quem se é, assumir a identidade e o corpo que se tem.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O empreendedorismo possui papel importante na economia e contribui para o desenvolvimento, crescimento e sustentabilidade de uma nação, por meio da criação de novas empresas no mercado e da inovação apresentada por elas. O empreendedorismo é o motor da economia e o desenvolvimento da economia depende de empreendedores, de crédito e de novas combinações de produtos (SCHUMPETER, 1982; ENDEAVOR, 2014).

### 3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor é aquele que cria e inicia algo novo, que sai na frente dos outros, que enxerga oportunidades onde ninguém vê, é determinado e não tem medo de correr riscos.

Temos que imaginar o que os nossos clientes querem, por exemplo, eles não querem chegar na loja e encontrar roupas que não são compatíveis com eles, como no caso de mulheres, apresentar aquelas roupas de “ senhora” e sim algo da moda, que a faça se sentir bem.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

**Financiamento por endividamento e financiamento por capital próprio:** O financiamento por endividamento envolve um instrumento com juros, e o pagamento está apenas indiretamente relacionado com as vendas e os lucros do empreendimento.

Não exige garantias e oferece ao investidor alguma forma de participação no empreendimento, somente a quantia de recursos emprestada é paga a uma taxa de juros estabelecida.

Normalmente, as dívidas de curto prazo são usadas como capital de giro e são pagas com os lucros gerados pelas vendas. As dívidas de longo prazo são usadas como capital de giro ou para adquirir bens ou equipamentos que, por sua vez, servem como garantia para o empréstimo.

O financiamento por capital próprio, por sua vez, permite que o investidor, de alguma forma, tenha participação no negócio e não exige garantias, como na modalidade por endividamento. Assim, o investidor também possui participação nos lucros da empresa e nos ativos pertencentes a ela, de acordo com o percentual investido. Ou seja, o financiamento por capital próprio significa obter recursos para a empresa em troca de participação na propriedade.

**Recursos Internos e Externos:** Os recursos internos são aqueles encontrados no interior da empresa, como os lucros, a venda de ativos, a prorrogação de prazos de pagamentos, as contas a receber e a redução do capital de giro.

Recursos externos, por meio de financiamento, o que pode acontecer por meio de dívida ou de capital próprio.

Em nosso empreendimento vamos utilizar o financiamento por endividamento, com financiamento pelo Banco BNDES com as operações indiretas, a taxa de juros final será composta pelo Custo Financeiro, pela Taxa do BNDES (inclui a remuneração do BNDES e a taxa de intermediação financeira) e pela Taxa do Agente Financeiro, sendo a taxa anual de 11,86% a.a.

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

A proposta do novo empreendimento é atendermos um público diferenciado e que vem a cada dia aumentando, sendo cada vez mais exigente com o modo de vestir.

Procurando atender de maneira excelente, para que todos se sintam à vontade em nossa loja, pois sabemos que em torno desse público gera muito preconceito, então temos que capacitar nossos colaboradores para que esse público seja atendido de maneira excelente e que saíam com vontade de voltar sempre, inclusive nos indicando para outros possíveis clientes.

Trabalhar sempre com mais de um fornecedor para assim garantirmos novos produtos de qualidade.

Com uma plataforma de e-commerce elaborada de uma forma que se destaque nossa loja.

Com uma excelente proposta de marketing esperamos alcançar o público esperado cada vez maior.

## 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Nossa principal estratégia é atingirmos o maior número de clientes, e para isso, precisamos pensar como eles, imaginar o que eles gostariam de encontrar em nossa loja, proporcionando roupas de boa qualidade, resistentes ao tempo e que valorizem o corpo.

Um planejamento estratégico deve estar aberto a modificações e ajustes, visto que o mercado sofre mudanças constantemente.

Alguns concorrentes são :

- Oh, querida!
- Flaminga.
- Maria Abacaxita.
- Best **Size**.
- Kauê **Plus Size**.
- Melinde Brasil.
- Rouge Marie.
- Loja Mulherão.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é fundamental porque assegura a estabilidade e o foco da empresa mesmo durante condições adversas, como crises, concorrência acirrada ou mesmo oscilações de mercado.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão : um propósito dominante alinhado aos valores ou as expectativas do stakeholders .

Visão ou plano estratégico: estágio futuro , aspiração que a organização deseja .

Valores : princípios que conduzem e que diferenciam a empresa das outras.

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

Missão : Elevar a Autoestima do público **Plus Size** desafiando os padrões convencionais da Moda, oferecendo Tendências e Estilo, a fim de resgatar a Beleza em qualquer tamanho.

Visão : Ser destaque no segmento da Moda **Plus Size**, atuando sempre com agilidade e eficiência.

Valores : Nosso foco principal é o Cliente, prezamos a honestidade, qualidade, relacionamento, respeito, transparência e simplicidade.

Fazemos sempre boas parcerias com nossos fornecedores, e assim trazemos sempre produtos e serviços inovadores, a fim de transformar a vida dos nossos Clientes de forma simples e objetiva.

## 4. CONCLUSÃO

Os pontos principais apontados nesse projeto são :

- O empreendedorismo é importante para o desenvolvimento da empresa , crescimento e economia .
- O perfil do empreendedor é muito importante para o desenvolvimento e crescimento da empresa .
- Outro ponto importante é a fonte de capital escolhida , para adquirir recursos para fluxo de caixa , folha de pagamento , impostos fixos , estoque de produtos acabados , para produtos novos e para as novas instalações ( móveis , prateleiras, balcões ) .
- Estratégia : Atingirmos uma carteira de clientes cada vez maior , analisando o mercado dos concorrentes para estarmos sempre atualizados.
- Missão , visão e valores : Nos destacarmos no atendimento diferenciado , com desafios do padrões da moda podendo assim agradar a todos , já que o nosso foco maior é o cliente .

## REFERÊNCIAS

[Conheça o potencial de mercado da moda plus size - Sebrae](#)

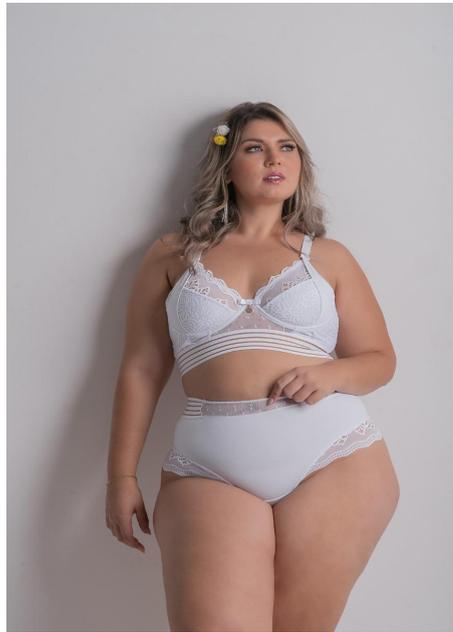
[Guia do financiamento \(bndes.gov.br\)](#)

Apostilas das Unidades de Estudo.

## ANEXOS













Eu gosto  
de  
aparecer  
Se fosse  
para ser  
discreta  
eu  
pesaria  
47

Mundo  
PLUS