



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DOCES E BOLOS C.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DOCES E BOLOS C.

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Ildfonso Pelaes Neto, RA: 10120202002014

Tatiana C. G. Pelaes, RA: 10120202002013

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

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	6
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	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	12
ANEXOS	15

1. INTRODUÇÃO

Nesta parte do trabalho, apresentaremos uma proposta de um novo empreendimento, no qual usaremos idéias de gestão empreendedora, bem como o perfil do empreendedor e fontes de capital.

Através dessa nova proposta empreendedora apresentaremos ideias de uma administração estratégica, como uma estratégia empresarial, suas missão, visão e valores para o novo negócio.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa deste trabalho deu se início a um sonho de uma mãe e filha de apresentar produtos artesanais simples e diferenciados em uma feira livre de artesanatos com poucas barracas. A partir daí, viu-se uma maior busca de interesse por esta parte alimentícia voltada a doces e bolos artesanais diferenciados.

Com essa alta demanda houve a necessidade de aumentar os negócios para abertura de um novo empreendimento, aumentando o leque de opções oferecidas, criando novos produtos.

A empresa está nesse trabalho intitulada Doces e Bolos C. , será inaugurada na cidade de Mococa, no Estado de São Paulo, visando um público de interesses em doces e bolos artesanais diferenciados no mercado.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora neste caso do negócio apresentado neste trabalho, é muito importante, pois cada vez mais se percebe a importância de se reinventar, como capacidade de se adaptar às mudanças, o qual acarreta uma certa resiliência e flexibilidade. Para isso, é necessário aplicar a gestão empreendedora nos processos do negócio, do empreendimento, do dia a dia da empresa já estabelecida. Aplicar a gestão empreendedora, sim transformar sua cultura organizacional, ligada ao negócio, seja com colaborador, consumidor, fornecedor ou parceiro. Para fundir a cultura do empreendedorismo segue alguns tópicos a serem pensados: invista em conhecimento, crie espaços para diálogos, de um novo significado ao erro, busque a diversidade cognitiva, premie as ideias que deram certo .

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil do empreendedor proposto para o trabalho, sim de um empreendedor criativo, pesquisador, curioso, sempre em vista às necessidades da pessoa, buscando novos negócios e oportunidades e preocupação com a melhoria do produto, e sim suas características pessoais e otimismo.

Suas principais competências são: comprometimento, determinação, perseverança, autorrealização e crescimento, autoconhecimento e senso de humor, buscar e obter feedback, ser íntegro e confiável, lidar bem com os fracassos. Competências essas geridas pelo empreendedor para gerenciar um empreendimento de doces e bolos artesanais diferenciados para satisfazer seus clientes.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Para a constituição do novo empreendimento, para o novo negócio deve-se buscar alguma fonte de capital para sustentar seu empreendimento, com isso há duas fontes de capital disponíveis: o capital próprio e o capital de terceiros. Para o novo empreendimento proposto neste trabalho será usado o capital próprio, usando a economia e reservas de em torno de uma remuneração de R\$ 5.000,00 para o início da produção dos produtos artesanais, a barraca, utensílios, embalagens, ingredientes, etc..

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nesta parte do trabalho voltada para o mercado, concorrentes, clientes, etc., deve-se voltar para a análise de mercado, conhecer a fundo o mercado e a necessidade de seus futuros clientes, precisam também conhecer o terreno onde se pisa, para que não caia no fracasso. Essa análise de mercado é o processo de obtenção de dados e informações em que seu negócio ou ideia está inserido. Isso é muito importante para o negócio, desde seu início para que saia do papel seu empreendimento. As ações e decisões devem ser sempre tomadas, com base nas oportunidades e ameaças que impactam sobre ela. E com o mercado em constante mudança, para tomada de ações serem vantajosas, a análise deve ser um processo contínuo realizado pela gestão. E para isso há algumas perguntas importantes para guiar para o futuro um negócio de sucesso, são elas:

- quais são as necessidades dos clientes.
- o que seus concorrentes estão fornecendo.
- se uma ideia consegue ser bem implantada no mercado.
- se existe um nicho que necessita de determinado serviço e muito mais.
- quão atrativo é o mercado para sua empresa

Respondendo tais perguntas , nesse novo negócio os clientes estão à procura de um produto novo, artesanal, diferenciado com mais qualidade, pois os concorrentes

oferecem produtos finalizados com ingredientes de baixa qualidade com massas prontas industrializadas. Para esse empreendimento, a ideia do diferenciado que são os ingredientes de alta qualidade para confecção de produtos artesanais feitos a mão com receitas de família para serem implantados em um novo mercado, esse sendo que já existe o nicho que necessitam desse produto, passando assim um atrativo inovador para tal nicho de mercado.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Neste tópico em que visa questões estratégicas para o novo negócio, é preciso estar familiarizado com a essência do conceito de administração, no qual a atividade administrativa exige uma visão estratégica. Engloba a partir daí habilidades de comunicação e expressão, um know-how de mercado e competências de liderança, no qual o verdadeiro administrador é um líder com visão, capaz de elevar a teoria à prática, isto é, construir, desconstruir conceitos e reinventar situações desafiadoras. Sendo que as principais tarefas do administrador é planejar, organizar, liderar e controlar, para serem construídas a missão, a visão e os valores que serão seguidos por toda a organização

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é definida como a empresa pretende alcançar os objetivos almejados, formando uma definição de rota, organizando os recursos para a caminhada da empresa no mercado. Elaboradas pelas pessoas que estão à frente da empresa como gestores e empresários. Sendo que sua importância principal é para alcançar o sucesso empresarial, sobrevivendo às mudanças de mercado.

Para a implementação da estratégia empresarial, devemos pensar como empresa, que é a empresa, onde está posicionada, para onde vai, como chegará lá? O planejamento estratégico é a ferramenta física para o gestor colocar no papel ou no computador as estratégias, monitorar e avaliar os resultados, é o detalhamento de como a empresa vai atuar para alcançar seus objetivos. O planejamento é baseado em três níveis: estratégico, tático e operacional.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Em um planejamento estratégico das empresas, há uma relação entre missão, visão e valores. A missão nada mais é que o propósito de a empresa existir, sua razão de ser, a missão deve refletir aquilo que a empresa tem de especial. Já a visão é a situação em que a empresa deseja chegar em um determinado período de tempo, uma declaração de onde chegou a organização, vista do futuro. Os valores são ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

Exemplos de missão temos a **Google**: é organizar as informações do mundo todo, torná-las acessíveis e úteis em caráter universal. **McDonald's**: servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia num ambiente limpo e agradável. **AVON**: ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e autorrealização das mulheres no mundo todo.

Exemplos de visão temos a **Duralex**: ser empresa de referência, reconhecida como melhor opção por clientes, colaboradores, comunidade, fornecedores, investidores, pela qualidade de nossos produtos, serviços e relacionamento. **ARCOR**: ser a empresa número um de guloseimas e biscoitos da América Latina e consolidar a participação no mercado internacional.

Exemplos de valores temos alguns exemplos de empresas em geral como:

- Satisfação do cliente: ele é a razão da existência de qualquer negócio.
- Valorização e respeito às pessoas: são as pessoas o grande diferencial que torna tudo possível.
- Atuar como parte integrante da empresa: juntos nossa marca fica muito mais forte.
- Responsabilidade social: é uma forma de crescer em uma sociedade mais justa.
- Respeito ao meio ambiente: é isso que nos dá perspectivas do amanhã.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Para o nosso negócio que está sendo pensado, a proposta de missão é oferecer ao consumidor o melhor produto artesanal diferenciado da região. Já a visão tem como objetivo ser reconhecida como produtos de qualidade artesanal na região de Mococa, tendo planos de expansão no mercado que atua com compromisso de aperfeiçoamento em seus produtos e serviços. Quanto aos valores temos como o cliente satisfeito, pois ele é a “alma do negócio”. Temos o respeito às pessoas de diferentes níveis sociais, que torna a felicidade do novo empreendimento, valorizando o meio ambiente e tendo responsabilidade social.

4. CONCLUSÃO

Na conclusão deste trabalho, vê-se que foi de grande importância enxergar a realidade de iniciar um novo empreendimento, analisando os pontos estratégicos, como necessidades dos clientes, pontos de instalação e venda do produto, assim como os custos de fontes de capital e abertura do novo negócio, na visão do empreendedor.

REFERÊNCIAS

FIA - Fundação Instituto de Administração. Gestão empreendedora: o que é, como funciona e como aplicar. São Paulo: 2019. Disponível em <<https://fia.com.br/blog/gestao-empreendedora/#:~:text=A%20gest%C3%A3o%20empreeendedora%20%C3%A9%20um,a%20necessidade%20de%20se%20reinventar>>. Acesso em: 23 maio 2021.

INVESTOR. Análise de mercado: aprenda como saber o que seu cliente quer! São Paulo: 2021. Disponível em: <<https://investorcp.com/gestao-empresarial/analise-de-mercado/>>. Acesso em: 24 maio 2021.

LIBERATO, Rafael. Missão, Visão e Valores de uma empresa: entenda o que é e como devem ser definidos. *Senior Blog*. [s.l.]: 2018. Disponível em: <<https://www.senior.com.br/blog/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa-entenda-o-que-e-e-como-devem-ser-definidos>>. Acesso em: 24 maio 2021.

NAKAGAWA, Marcelo. Ferramenta: missão, visão, valores (clássico). *Estratégia e Gestão*. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF>. Acesso em: 24 maio 2021.

OLIVEIRA, Ana Carolina Marques de; et. al.. *Fonte de capital*. 2012. 17 f. (Trabalho apresentado ao curso de Engenharia) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2012. Disponível em: <

http://www.luisguilherme.com.br/download/ENG1530/TurmaA01/G05-Fontes_de_Capital.pdf>. Acesso em: 24 maio 2021.

Portal educação. O Perfil do Empreendedor São Paulo, 2020. Disponível em: <<https://siteantigo.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/fonoaudiologia/o-perfil-do-empendedor/36666#>>. Acesso em: 24 maio 2021.

ROVINA, Jackson. Desvendando missão, visão e valores: aprenda o que é e como construir na sua empresa. *Euax Consulting*. 2020. Disponível em: <<https://www.euax.com.br/2020/03/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em: 24 maio 2021.

SB COACHING. Administração estratégica: o que é, benefícios e exemplos. São Paulo: 2021. Disponível em: <<https://www.sbcoaching.com.br/administracao-estrategica/#:~:text=Logo%2C%20partimos%20do%20planejamento%20para,benef%C3%ADcios%20desse%20tipo%20de%20administra%C3%A7%C3%A3o>>. Acesso em: 24 maio 2021.

SEBRAE. Entenda o que é administração estratégica. São Paulo: 2016. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-administracao-estrategica,44af6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 24 maio 2021.

SECAF, Vera Maria Stuart. Fontes de capital de giro: 4 opções para conseguir crédito e financiar as operações da sua empresa. *Setting Consultoria*. São Paulo, 2020. Disponível em: <

<https://www.setting.com.br/blog/gestao-empresarial/fontes-capital-giro/>>. Acesso em:
24 maio 2021.

ANEXOS

