



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
PÁGINAS MÁGICAS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

MARKETING

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

PÁGINAS MÁGICAS

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudante:

GLEICY KELLY POSSIDONIO MARQUES, 1012020100710

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	8
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	8
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	9
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	10
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	11
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	13
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	14
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	14
MISSÃO	15
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	17
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19

1. INTRODUÇÃO

Apostar em um novo empreendimento é algo que vem se tornando bastante comum no mercado atualmente, e apesar de ser um desejo de muitos, isto também requer que sejam realizadas análises e que se faça um bom planejamento estratégico para que se possa superar os riscos e atingir os objetivos estabelecidos inicialmente.

O empreendedorismo depende fundamentalmente do perfil do empreendedor, indo muito além da determinação de ter seu próprio negócio de sucesso, mas principalmente possuindo características que o tornam um indivíduo único, como buscar cada vez mais conhecimento, ser persistente, habilidade para liderar, ter motivação, criatividade e valores, e aproveitar as novas oportunidades.

Quando o assunto é um novo empreendimento diversos conceitos podem vir a tona para integrarem a fundamentação do negócio, dentre eles o **brainstorming**, que pode ser definido como uma técnica que consiste em usar a criatividade através de diferentes perspectivas em prol de encontrar o maior número de ideias com o objetivo de solucionar possíveis problemas.

Como exemplo abordado neste projeto, estará o investimento em uma nova livraria, com foco em diversos públicos e que também busque se reinventar e manter uma clientela fiel.

O aumento das vendas de livros nos últimos tempos, principalmente durante a pandemia, devido ao isolamento social, fez com que muitas pessoas reaprendessem ou aprendessem o quanto a leitura pode ser prazerosa, e assim o mercado viu uma alta no volume de vendas de 38,8% em março deste ano, segundo pesquisas realizadas pela Nielsen e o Sindicato Nacional dos Editores de Livros (SNEL).

Apesar da alta procura e consumo de livros em sites e lojas online, as tradicionais livrarias físicas não perderam seu charme e ainda são a preferência de grande parte dos leitores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O foco deste novo empreendimento é o mercado de livros, mais precisamente uma pequena livraria, com foco local mas que atenda a demanda dos diversos públicos que circulam em torno do espaço onde será instalada.

O objetivo principal é investir em algo que há muito não se via no centro comercial de uma cidade interiorana, e assim atravessar a "fase da novidade" e cativar um público frequentador, tornando-o uma clientela fiel.

A livraria Páginas Mágicas visará ir muito além do comércio dos livros, atentando-se também ao sistema drive thru, principalmente levando em conta o período pandêmico ao qual estamos vivendo, proporcionando facilidade e rapidez para os clientes adquirirem seus livros.

Ao apostar no modelo de vendas online e a opção de fazer pedidos através do aplicativo de mensagens, a livraria oferecerá o sistema drive thru e o delivery, onde o consumidor poderá encontrar o produto de acordo com seu perfil, sem se preocupar em sair de casa ou para aqueles com uma rotina corrida, e obviamente também em decorrência da pandemia, receberá seu livro sem transtorno algum.



A livraria vai buscar abranger mais do que apenas os tradicionais livros de papel, visando inclusive os audio books e ebooks, além de atender a diversos públicos, se tornando não apenas um local para se adquirir livros mas também para desfrutar deles, em um espaço confortável e tranquilo.

O principal é que a instalação da livraria e a disposição dos espaços em seu interior transmita a sensação de aconchego para aqueles que vão desfrutar de um momento de leitura em meio a uma rotina tão corrida no cotidiano. Também vale ressaltar a implantação de uma área temática, com ambiente lúdico focado nas crianças, priorizando o incentivo ao hábito de leitura e assim formar novos leitores

A demanda de livros não só obviamente será focada nos que tiverem mais saída, mas também nos mais variados gêneros literários de acordo com o público, sejam eles adoradores de obras infanto-juvenis, ficção, autoajuda, religiosos, romances, etc.

Em relação a manter um vínculo efetivo com frequentadores, a livraria propõe uma espécie de plano de fidelidade, onde ao atingir a quantidade de dez livros comprados, a pessoa ganha um livro de sua preferência, com valor na média de seus produtos adquiridos anteriormente.

3. PROJETO INTEGRADO

Neste projeto será abordada a importância do planejamento estratégico, assim como a prática da gestão empreendedora, especificamente em um novo negócio, ressaltando o incentivo à criatividade e a necessidade de se reinventar que as empresas enfrentam perante ao contínuo processo de mudanças do mercado.

O objetivo é mostrar que apesar de todos os dias surgirem novos empreendimentos, é preciso ir além das ideias e planejamentos, sabendo analisar quais são suas forças e fraquezas, a concorrência e, principalmente identificar quando as oportunidades aparecerem e saber aproveitá-las para alcançar o sucesso tão almejado.

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Uma boa gestão empreendedora é essencial não só para novos empreendimentos, mas também para manter e inovar negócios já existentes. Essa prática permite que a empresa se desenvolva, engaje seus funcionários, esteja preparada para se adaptar às mudanças de mercado e assim obter o lucro objetivado.

Em decorrência das constantes transformações, cada vez em um ritmo mais acelerado, a vida das pessoas, a sociedade e o mercado são afetados diretamente e isso exige que medidas sejam tomadas para agregar diferencial e inovação em um meio tão competitivo.

A criação de novos empreendimentos tem um papel fundamental na economia de um país, sendo responsável por impulsionar a economia através da capacidade de enxergar oportunidades de gerar novos produtos e serviços que atendam as necessidades dos consumidores.

No Brasil, por exemplo, a prática de empreender vem ganhando força, ainda mais por conta da pandemia, que custou diversos empregos e obrigou muitos brasileiros a buscarem se reinventar e se arriscar para garantirem seu sustento. Estima-se que em 2020 surgiram aproximadamente 2 milhões de registros de novos negócios no MEI

(microempresas individuais), superando assim o crescimento no mesmo período de 2019.

Em relação ao mercado de livros, o impacto causado pela Covid-19 foi bastante significativo e afetou grandes livrarias, mas isso gerou oportunidade para a abertura de pequenas e médias redes e a ampliação de seus negócios, seja no território municipal ou regional.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Quando falamos de empreender no mercado editorial é essencial que se pense de forma abrangente, ou seja, é preciso ir muito além dos tradicionais livros de papel e considerar os e-books e audiobooks.

Conhecer o público é um dos passos mais importantes ao se investir em um negócio como uma livraria, se atentar às mudanças de mercado, os frequentadores da região onde será localizada, e principalmente a gestão de estoques e o trabalho com encomendas de determinados livros que o cliente desejar.

A administração do estoque deve atender suficientemente o número de vendas, a preferência dos consumidores e oferecer produtos de qualidade, pois estes são pontos essenciais para a saúde financeira de uma livraria, além da relação de negociação com os fornecedores sobre compras e vendas ser harmônica.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Na criação de um novo empreendimento, sem dúvida, a maior dificuldade encontrada é na parte financeira, ou seja, o desafio dos empreendedores em conseguir recursos para desenvolver e fazer o negócio crescer através de uma fonte de capital adequada para a realidade em que ele se encontra, pois essa decisão é extremamente importante para o seu sucesso.

No caso da nova livraria, o financiamento escolhido foi através de recursos próprios, levando em consideração todos os gastos que o investimento requer, como: o imóvel, a mobília, a decoração, os equipamentos, as contratações, e principalmente o capital de giro.

Estima-se que o investimento em uma livraria pequena gira em torno de R \$50 mil, mas levando em consideração os demais custos, o valor total chega a aproximadamente R \$200 mil. Deste montante, o ideal é que 30% sejam destinados ao capital de giro, sendo que essa reserva é de suma importância no controle das finanças, para manter as atividades em pleno funcionamento sem afetar a saúde financeira da empresa.

Investir com recursos próprios requer que isso seja feito de modo equilibrado, assim mesmo em períodos de crise, como a pandemia, por exemplo, é possível ter um fechamento de contas no azul.

Desde que se faça um planejamento adequado, as livrarias são um empreendimento seguro e rentável, sendo fundamental acompanhar as inovações no setor e buscar abrangência de novos produtos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A ideia inicial deste novo empreendimento partiu do pressuposto de que em muitas cidades no interior há uma grande ausência de espaços destinados à cultura, dentre eles, é claro, estão as livrarias.

Mesmo com adaptação de papelarias ou lojas de artigos, que podem oferecer alguns exemplares de livros, muitas vezes isso não se torna atrativo o suficiente para um grande público, e também devido a escassa variedade oferecida de gêneros literários que não atendem os perfis de leitores.

As pequenas e médias livrarias ganharam espaço nos últimos tempos, mesmo em meio a uma era onde as compras online têm tido grande domínio, elas ainda mantêm um público cativo e nunca perdem seu charme especial, ao oferecerem a experiência de contato com livros, “viajar” entre as estantes, o cheiro do papel, folhear as páginas, que é algo que tecnologia nenhuma poderá substituir.

Por conta dessa questão, a livraria denominada Páginas Mágicas vai visar “recuperar” ou atrair pessoas que amam livros, mas que no decorrer da vida acabaram deixando esse apreço de lado, assim como incentivar a formação de novos leitores ao investir em um cantinho kids com contação de histórias, além de também contar com um espaço cultural para a realização de eventos.

Haverão também máquinas automáticas de café e bebidas, para tornar a experiência dos frequentadores o mais confortável possível ao se sentarem em um ambiente tranquilo para desfrutar de sua leitura.

Portanto a localização deste negócio será nas proximidades de um centro comercial e de uma escola, o que acredito que facilitará o despertar do interesse devido ao alto fluxo de circulação de pessoas nesta área.

Quanto a equipe de trabalho, a livraria visará que seus vendedores também sejam leitores, assim eles não só teram conhecimento de acervo sobre os mais diversos

gêneros literários, independente de serem clássicos ou contemporâneos, mas também poderão encontrar o livro certo para cada pessoa, de acordo com o perfil do leitor, e de certa forma manterem uma conversa com os clientes, criando vínculos através da paixão pela leitura.

No quesito de fornecimento de livros, a Páginas Mágicas planeja realizar parcerias com editoras, e por meio de pesquisas e sondagens em livrarias já existentes nas proximidades será mais fácil realizar uma análise da melhor forma de escolher os rumos a seguir nesta parte do empreendimento. Visando encontrar parceiros de negócios com os mesmos valores e princípios para a concretização do trabalho, pois uma boa colaboração é essencial para oferecer qualidade e obter sucesso ao alcançar os clientes.

Com conhecimento do mercado livreiro, fica evidente que a maior concorrência atualmente vem dos sites de vendas que oferecem grande variedade de produtos, em razão disto, a livraria tem como objetivo ter contato com os consumidores de forma online também. Com seu próprio site, todo o acervo será disponibilizado com a opção de filtragem para que cada leitor encontre o livro ideal com facilidade e comodidade, ademais a comunicação por meio de um aplicativo de mensagens, aliado ao drive thru e o delivery tornará rápida e eficiente a aquisição das obras.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Ter um planejamento estratégico é essencial não apenas para novos empreendimentos, mas também para aqueles que já estão no mercado há certo tempo, pois é através dessa ferramenta que são definidos os objetivos organizacionais e as metas de curto, médio e longo prazo.

O sucesso de uma organização depende muito da sua preparação para se adaptar às constantes mudanças do mercado e tomar as decisões corretas por meio do conhecimento que ela possui sobre suas fraquezas e forças, e saber aproveitar as oportunidades que surgem ao longo do trajeto que está sendo percorrido.

No caso da livraria, o foco será aproveitar sua boa localização como forte fator, o atendimento realizado de forma personalizada, já que a equipe terá conhecimento para analisar o perfil de cada leitor, a grande diversidade em seu acervo, assim como o oferecimento de e-books e audiobooks por meio das vendas virtuais.

A longo prazo a Páginas Mágicas pretende se consolidar no mercado, firmando seu nome e fechando parcerias com editoras especializadas nas mais diversas vertentes do mercado livreiro e também expandir sua gama de produtos, sem perder suas principais características, que são qualidade, conforto para seus frequentadores lerem e a disseminação da leitura.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia empresarial é o nome dado para as ações de planejamento adotadas por uma empresa com objetivo de obter vantagem competitiva no seu mercado de atuação, através dela é possível direcionar sua diligência fazendo uso dos recursos disponíveis no cenário organizacional em prol de atingir seu propósito.

Independentemente se o negócio é de pequeno, médio ou grande porte, planejar de maneira estratégica é indispensável para realizar as tomadas de decisões, que possibilitam aos gestores determinarem as metas e objetivos da organização, e o que será feito para que se cumpram.

Em relação a livraria, utilizar-se de seus recursos disponíveis como a grande circulação de pedestres em torno de sua localização e o abastado acervo de livros, possibilitará a exposição de produtos para atrair a atenção do público, assim como o atendimento personalizado.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Dentro do planejamento estratégico existem três conceitos fundamentais, que têm grande poder para que as empresas se orientem em busca de alcançar seus objetivos e resultados esperados.

Estes conceitos podem ser definidos como:

Missão: É a razão pela qual a empresa existe.

Visão: É onde a empresa quer chegar em determinado período de tempo.

Valores: São os princípios que comandam as decisões e ações de uma empresa, diante ao mercado e a sociedade.

Um exemplo a ser mencionado é a Livraria Cultura, que teve início a partir do sonho da alemã Eva Herz, de construir uma livraria onde as pessoas pudessem se encontrar e debater seus mais variados interesses. Essa história fez com que a livraria se concretizasse e se faz presente no mercado há mais de 70 anos, contando ainda com 14 lojas em vários estados brasileiros.

Como explicado pelo próprio site da livraria, Missão, Visão e Valores, são conceituados da seguinte forma:

MISSÃO

O que dá direção e significado ao nosso trabalho?

Disponibilizar um acervo de títulos completo, com equipe de colaboradores competente e treinada, orientada a fazer do momento da compra uma experiência única de descoberta e prazer.

VISÃO

Acreditamos no poder transformador da informação e da cultura.

Nosso objetivo é ser a melhor loja de entretenimento e informação, nos consolidando como a grande referência do setor.

Quanto mais crescermos, mais vamos disseminar essa informação, ajudando as pessoas a construir e viver em um mundo melhor e mais justo.

VALORES CORPORATIVOS

- ÉTICA

Conduzimos nossos negócios e relações profissionais com moral e transparência.

- DIVERSIDADE

Essa é uma palavra que nos define. A variedade do nosso acervo e os

diferentes perfis de nossos colaboradores e clientes são o espelho desse valor.

- **RESPONSABILIDADE**

Acreditamos que a responsabilidade cultural contribui para uma sociedade mais conscientizada sobre desenvolvimento econômico, social e ambiental com sustentabilidade.

- **INOVAÇÃO**

Estamos em busca incessante em levar o novo aos nossos clientes.

Esse é um perfil que buscamos em nossos colaboradores. Desafiamos o “sempre foi assim”. Se algo funciona, já está obsoleto.

- **EXCELÊNCIA**

A nossa receita para a excelência é profissionalismo com trabalho em equipe. Na Livraria Cultura, o diálogo é aberto, sempre olhando para o futuro e em uma busca incessante para superar a expectativa de nossos clientes.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A livraria Páginas Mágicas priorizará, indiscutivelmente, o trabalho realizado com ética e qualidade, visando sempre a transparência e comprometimento com seus clientes.

Levando-se os três conceitos que são pilares fundamentais de um empreendimento, os da livraria consistem em:

Missão: Oferecer uma grande variedade de títulos, com alta qualidade, contando com uma equipe empenhada e adoradora de livros, e tornar a experiência de ir a livraria muito além de uma simples compra, mas sim um local de refúgio e de tranquilidade.

Visão: Ser reconhecida por sua atmosfera acolhedora, pelo bom atendimento e profissionalismo, e excelente trabalho no segmento literário.

Valores: Incentivar a leitura e o conhecimento, focar na satisfação dos clientes, prezar sempre pela honestidade, confiança e respeito, e trabalhar para uma sociedade melhor.

4. CONCLUSÃO

Contudo conclui-se que empreender é algo desejado por muitos, mas para que as ideias saiam da teoria e sejam colocadas em prática é imprescindível que se faça um bom planejamento estratégico, assim como análises de mercado de atuação, concorrência e qual será o público-alvo.

Desta maneira empreendedorismo no ramo livreiro, vai muito além do amor pelos livros, requerendo também pesquisar o perfil dos frequentadores da livraria, para atender cada vez melhor a demanda e as necessidades dos consumidores, assim como investir em um ambiente confortável e que reporte a sensação de paz durante a leitura, motivando o interesse de retorno das pessoas.

Vale ressaltar também a importância de se estabelecer quais serão a missão, a visão e os valores da empresa, pois estes três conceitos-chave auxiliaram a trajetória percorrida e moldaram como o empreendimento vai se apresentar diante das tomadas de decisões, não só no mercado mas também na sociedade.

REFERÊNCIAS

LIVRARIACULTURA. Quem Somos - Livraria Cultura. Livrariacultura.com.br. Disponível em: <<https://www3.livrariacultura.com.br/quem-somos>>. Acesso em: 10 Jun. 2021.

PUBLISHNEWS. O varejo de livros no Brasil um ano depois do início da pandemia | PublishNews. PublishNews. Disponível em: <<https://www.publishnews.com.br/materias/2021/04/19/o-varejo-de-livros-no-brasil-um-ano-depois-do-inicio-da-pandemia>>. Acesso em: 10 Jun. 2021.