



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

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

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Caio V. Bernardo de Oliveira RA 1012021100634

João Pedro da Costa Oliveira RA 1012021100510

John Herbert A. N. Sberce RA 1012021100625

Larissa Aranda Guilherme RA 1012021100564

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

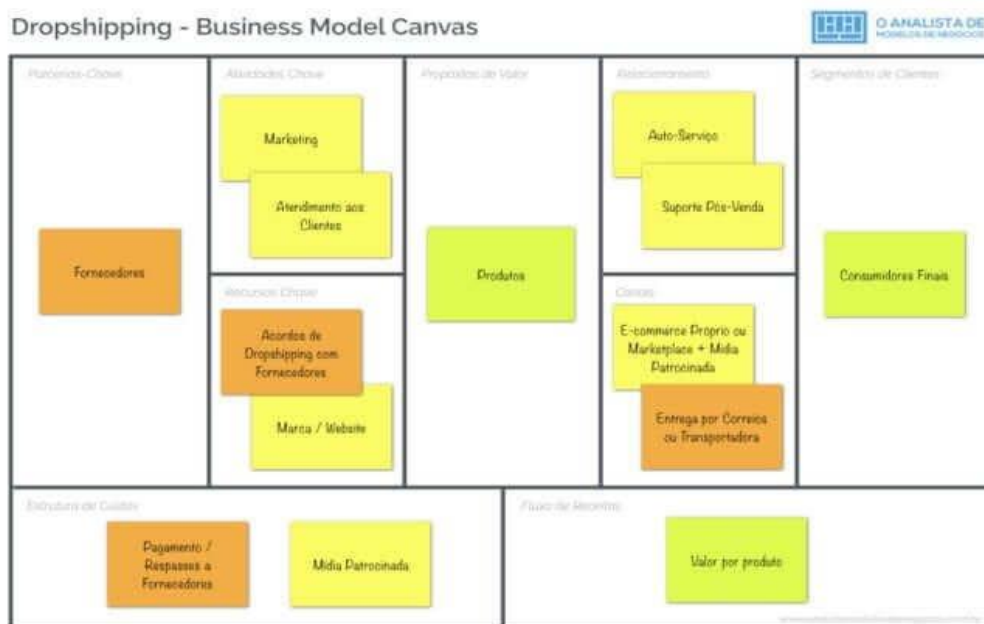
1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	8
4. CONCLUSÃO	10
REFERÊNCIAS	11
ANEXOS	12

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo visa analisar a modalidade de negócios E-commerce, a partir de uma revisão bibliográfica, pesquisa na internet e estudo de caso deste modelo de empreendimento. O trabalho, tem como base um modelo de negócio bastante em alta atualmente. Devido a situação econômica brasileira totalmente influenciada pela pandemia COVID-19, visto que, a demanda e procura por soluções em meio a crise teve um aumento significativo deste modelo de empreendimento. Nossa equipe desenvolveu um projeto de plataforma e-commerce Dropshipping. Este empreendimento nada mais é, que um a loja virtual, no qual, a plataforma tem como função de intermediar contato entre consumidor e fornecedor.

Como objetivo principal, pensamos em especificar detalhadamente os processos e como funciona a plataforma, para que seja utilizado como orientação ou manual a quem busca aderir e se tornar um empreendedor digital.

Como podemos observar no modelo abaixo, modelo canvas de Dropshipping possui a seguinte estrutura padrão



2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

De acordo com o site, (pt.wikipedia.org) **Drop shipping** ou **envio solto** mais conhecido como **estoque na fonte** é uma técnica de gestão da cadeia logística na qual o revendedor não mantém os produtos em estoque, mas oferta e comercializa produtos que estão no estoque do fornecedor. Assim que o cliente completa o pedido de compra, o revendedor solicita e paga ao fornecedor que fará todo o processo de embalagem e envio diretamente ao cliente. Dessa forma, o revendedor usa o estoque dos seus fornecedores como um *Buffer Inventory* (Pulmão de Estoque).

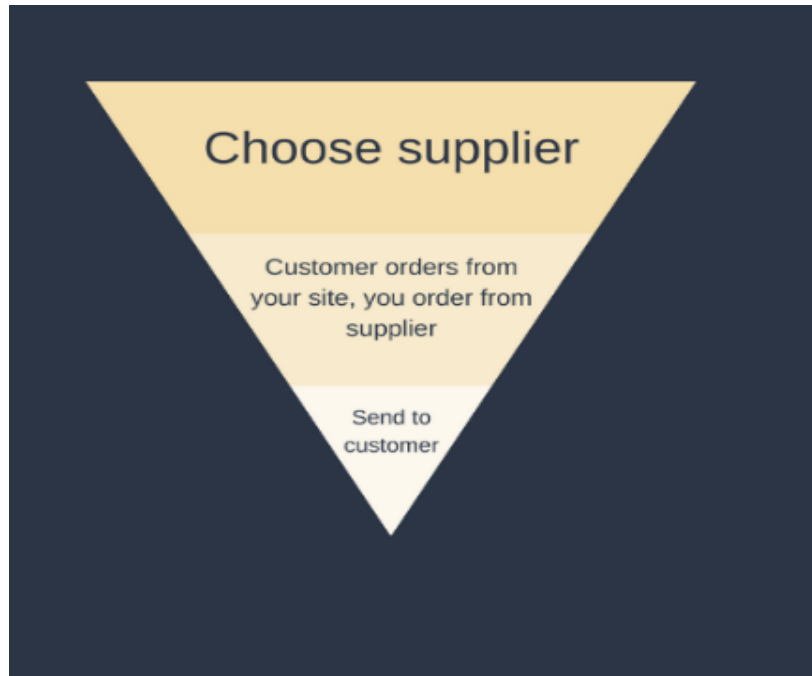
O modelo de empreendimento se trata de uma solução prática para quem quer arriscar em um produto específico ou até mesmo testar novos produtos sem precisar se preocupar com estoque limitado. A crise, por sua vez, tem feito com que a sociedade busque alternativas mais práticas e seguras, tornando ainda mais um fator positivo neste modelo de empreendimento (e-commerce), devido ao cenário otimista que tem demonstrado para driblar a crise, a viabilidade e mencionada em estudos no qual relatam devido ao ambiente virtual que ocupa.

Sabe-se, que apesar de toda praticidade e resultados demonstrados nas estatísticas do investimento, no Brasil notou dificuldade em alguns fatores que podemos citar como desvantagens para deixar ciente o empreendedor..

Desvantagens essas, como logística reversa, tributação e atendimento ao consumidor, que exige do investidor uma visão clara para resolução de situações ao consumidor na busca em estabelecer qualidade das mercadorias e satisfação dos clientes.

Sendo assim, o modelo de negócio é considerado um dos 200 negócios criativos segundo a Inova Consulting (2016, p.88). Na realidade atual, levando em consideração a pandemia COVID- 19, o fechamento das lojas físicas e outros fatores, possibilitaram a “digitalização de negócios locais e potencializando o comércio local através das mídias digitais ” (BARBERENA, 2020; não paginado). Bruel (2017; não paginado).

Abaixo trouxemos uma ilustração em pirâmide do processo que ocorre.



- Tradução, de cima para baixo:

>Escolher fornecedor

> Compra do consumidor em seu site para então você comprar do fornecedor

> Enviar para o consumidor

fonte: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/estrategia-precos-empresas-dropshipping>

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora exige sair da zona de conforto, por isso que muitas pessoas se apropriam dela apenas nas fases iniciais de sua empresa, quando é impossível não assumir riscos e experimentar até dar certo. Ela é válida em qualquer fase do negócio, e esse modelo é o que mais se adapta ao novo perfil do mercado atual.

Segundo o site **Ignição digital** *‘Ser dono de negócio atualmente é lidar com um mercado em constante transformação, clientes conectados e profissionais em busca de carreiras desafiadoras. Aplicar gestão empreendedora é tocar o negócio de forma a assumir riscos, se preparar para eventuais momentos de crise e inovar.’*

Tratando-se de dropshipping o empreendedor assume riscos e é o seu próprio motivador, pois ele será o responsável pela escolha do produto, nicho, fornecedor e meios de apresentação para sua marca. Uma vez que falhe em alguma delas, tem que estar preparado e sempre possuir uma carta na manga para não ver o seu negócio indo por água abaixo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor precisará ter conhecimento básico sobre marketing, design, administração e copywriting para gerir o seu negócio.

- Design: para editar as imagens da sua loja e as imagens dos produtos a serem anunciados.

- Marketing: para criar e gerenciar anúncios de seus produtos por meio de plataformas de marketing digital, como facebook ads e google ads para vender seus produtos
- Copywriting: Escrever textos para suas publicidades e para as páginas de produtos de sua loja visando impactar e persuadir as pessoas a comprarem os seus produtos.

Administração: para ter um controle maior sobre as operações de sua loja, organizar produtos, vendas, cancelamentos etc... e também manter registros em dia sobre todos os gastos e lucros da empresa assim, tendo controle sobre seu capital.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Uma das maiores vantagens do modelo de empreendimento e-commerce dropshipping é a acessibilidade tendo em vista, os custos iniciais deste negócio. Geralmente o investimento é baixo além de proporcionar que não haja custos associados a estoque, armazenamento, pesquisa nem com desenvolvimento. Nesse modelo, não é necessário o investimento inicial em produtos, mão de obra e matéria-prima, por exemplo.

Além da flexibilidade que insistem que uma única pessoa invista até mesmo sem conhecimento aprofundado sobre as ferramentas na web. No entanto, aconselha se um estudo para se familiarizar com os processos.

Isso porque as vendas podem ser realizadas por meio de plataformas sociais, sites ou aplicativos de comunicação aumentando então a concorrência. Em outras palavras, é uma maneira de começar sem muitos recursos, apenas tendo conhecimento dos processos em questão.

Mas o ideal para o empreendedor seria utilizar capital próprio de iniciar seu negócio, estima-se sendo esse capital inicial um valor consideravelmente baixo ,entre 1500,00 até 2000,00, em decorrer com seu propósito de retorno e produto tendo custo fixo em torno

de 400,00 para manter a loja e o restante para anunciar os produtos por meio de Marketing Digital. Tendo em vista, que a logística fica por conta do próprio fornecedor, cabendo ao investidor apenas acompanhar e gerenciar as finanças de perto para obter mais garantia e sucesso da loja. Considerando que seja um investimento de risco, até acertar o produto correto para venda. Considerando que ao acertar terá uma possível margem de lucro entre 10% a 25%, dependendo da precificação do produto.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Basicamente o dropshipping funciona assim, deixar a entrega e o estoque dos produtos por conta de outra empresa. Com o dropshipping, o e-commerce faz a venda do produto e envia a ordem dessa transação para o fornecedor parceiro. É o fornecedor quem vai enviar o item para o cliente em nome do comércio eletrônico, que tem como lucro a diferença entre o preço cobrado para o usuário e aquele cobrado pelo parceiro.

Se você ainda não ouviu falar a respeito dessa técnica, é bem possível que ache que ela é relativamente nova. Mas, na verdade, não é bem assim. Canais de TV e até algumas estações de rádio já usavam esse modelo de gestão de logística há muitos anos, oferecendo em sua programação alguns produtos que podiam ser comprados pelo telefone. Entre as lojas virtuais, grandes nomes vêm se mantendo de pé desde o começo por meio de técnicas de dropshipping. É o caso, por exemplo, de um dos maiores comércios virtuais dos Estados Unidos, aberto em 2002: Wayfair. E isso, claro, sem falar nos varejistas chineses, que têm usado plataformas como o eBay, AliExpress e DealExtreme para oferecer seus produtos há anos!

Se sua empresa não precisa lidar fisicamente com os produtos a serem entregues, o processo de vendas fica bem mais facilitado. Afinal de contas, depois da venda, sua parte da operação se resumirá a observar números e dar continuidade ao ciclo, gerando mais e mais vendas. Para ficar ainda mais claro, confira abaixo no passo a passo como funciona esse modelo de negócio.

Passo 1



Seu cliente faz um pedido na sua loja virtual

Passo 2



A sua loja envia o pedido automaticamente para o seu fornecedor de dropshipping

Passo 3



O seu fornecedor de dropshipping prepara o pedido do seu cliente

Passo 4



Seu fornecedor de dropshipping envia o pedido diretamente para o seu cliente

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O empreendimento do dropshipping é uma indústria em constante mudança, logística de um e-commerce demanda planejamentos e um excelente monitoramentos para que todos os processos estejam bem encadeados e seja possível entregar uma boa experiência de compra a cada cliente, ao usar o estoque de terceiros, excluimos, da rotina, determinadas atividades burocráticas que demandam esforço e organização. A consequência disso é a otimização do tempo para nos dedicarmos a ações de cunho mais estratégico, prevalecendo sempre a junção de qualidade e preço a todos que buscam a praticidade, confiança e preço adequado.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia utilizada pela empresa será OKR, “Objectives and Key Results (OKRs), é um termo em inglês para **Objetivos e Resultados-chave**. Sua metodologia ajuda no desdobramento de metas, que parte da definição de um conjunto de objetivos, no que se deseja atingir. E, a partir deles, os resultados a serem obtidos, acompanhados por indicadores mensuráveis.

Tais indicadores mostram como atender aos objetivos propostos, funcionando como checklists ou verificação do alcance dos objetivos. A implementação dos OKRs, na estratégia da Gestão de Performance, fornece um foco aprimorado sobre os objetivos, maior transparência e alinhamento para a gestão de metas da empresa.”

(<https://mereo.com/blog/metodologia-desdobramento-de-metas-okr>)

O 1 : Encontrar um produto vencedor.

KR 1: Fazer uma boa parceria com o fornecedor;

KR 2: Conseguir um produto com Markup de 3,5;

KR 3: Alcançar 100 mil em vendas deste produto.

O 2 : Definir um nicho para a loja.

KR 1: Ter 5 produtos do mesmo nicho à venda;

KR 2: Manter 3 campanhas de marketing diferentes para cada produto;

O 3 : Diminuir custos fixos da loja.

KR 1: Negociar melhores preços com os fornecedores;

KR 2: ter um ROI médio de 5 nas campanhas de marketing;

KR 3: Aumentar a margem de lucro da loja para 25%.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores são três conceitos que integram a Cultura Organizacional de uma empresa. Portanto, eles são fundamentais para unificar e direcionar os diretores, colaboradores, investidores, fornecedores e até mesmo os consumidores para um destino de sucesso em comum.

- Missão é o motivo pelo qual uma empresa existe. Ela não se modifica ao longo do tempo, isto é, ela é atemporal. A missão de uma empresa é uma declaração, sempre bem concisa e objetiva, que compartilha o propósito, o foco principal e os objetivos de uma marca. Geralmente conta também com uma breve descrição dos serviços que a empresa presta (ou os produtos que ela vende) e a relevância desses serviços e itens para a comunidade.
- A Visão é o objetivo que uma empresa pretende alcançar em um determinado prazo de tempo. Depois que alcançada ela muda, ou seja, ela é temporal. A visão de uma empresa é uma segunda declaração, igualmente pequena e inspiradora, que relata as ambições e aspirações da marca: aquilo que ela deseja realizar, o tipo de história que quer construir e de que forma quer ser lembrada pelos clientes.
- Os Valores são as qualidades morais e éticas ou os bons modos de agir que a empresa quer que os seus colaboradores tomem parte. Os valores são as crenças e os princípios éticos que orientam as ações da empresa, a forma como ela se posiciona publicamente, as parcerias que ela busca e a forma como ela constrói ou adquire os itens que vende em seu site.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão, visão e os valores abaixo são definições que orientam e definem nosso empreendimento. Essas diretrizes regem a tomada de decisões, o planejamento estratégico e a cultura do nosso negócio. Assim, é possível alinhar expectativas, propor novos projetos ou inovações e permitir o fortalecimento de uma cultura única e compartilhada.

- Missão: Simplificar a vida das pessoas e tornar o mercado digital acessível a todos com soluções funcionais e interativas.
- Visão: Ser líder e modelo de mercado. Criar tendências desenvolvendo conceitos inovadores e contribuindo para o crescimento do meio em que estamos inseridos
- Valores: Acreditamos que o poder do conhecimento pode mudar o mundo e as novas gerações. Desta forma, conduzimos de maneira produtiva, com qualidade, integridade, ética, respeito e inspiração. Com a otimização de processos e a garantia de ter dados seguros e confiáveis.

4. CONCLUSÃO

Neste projeto o leitor consegue analisar detalhadamente tudo sobre como funciona o modelo de e-commerce Dropshipping. Nele descrevemos o perfil e conhecimentos que o empreendedor deve possuir para conseguir desenvolver o seu negócio, quais as possíveis fontes de capital que o mesmo deve ter para iniciar e manter o seu empreendimento, além da estratégia adotada para que esse projeto saia do papel.

É notório também que os principais erros cometidos pelos dropshipper são, escolha errônea do fornecedor, dependência de somente um provisor, não definir um nicho de mercado, ter o seu principal cartão de visita (página) desatualizada e amadora, não ser transparente com o cliente sobre o custo do envio e não permitir o rastreamento da compra.

Sempre bom mencionar para quem queira investir neste modelo que operar no dropshipping é imprevisível, visto que por mais que você tenha confiança no fornecedor, ele pode falhar e manchar o nome da sua loja, por isso procure muito bem o seu provedor e analise todos os fatores e características que o tornam o mais confiável possível.

Se por um lado temos as desvantagens já apresentadas acima, cito abaixo algumas vantagens deste modelo que está em alta no atual momento.

O empreendedor investe menos para iniciar e manter esse negócio em comparação com alguma outra empresa que se inicia atualmente, o início imediato também é um fator determinante para atrair os novos empresários, neste modelo também não é necessário um local físico para se exercer as tarefas e o processo de pós vendas fica por conta do fornecedor, como entrega, suporte, atendimento e trocas.

REFERÊNCIAS

Escola de e commerce. O que é dropshipping e como ele funciona na prática? Disponível em: <<https://www.escoladeecommerce.com/artigos/o-que-e-dropshipping-e-como-ele-funciona-na-na-pratica/>>. Acesso em: 13/06/2021.

Ignição digital. Gestão Empreendedora: Como aplicar em seu negócio. Disponível em: <<https://www.ignicaodigital.com.br/gestao-empreendedora-como-aplicar-em-seu-negocio/>>. Acesso em: 14/06/2021.

Neil Patel. Dropshipping: O que é, como funciona e como montar o seu. Disponível em: <<https://neilpatel.com/br/blog/dropshipping-o-que-e/>>. Acesso em: 13/06/2021.

<https://analistamodelosdenegocios.com.br/modelo-de-negocio-de-dropshipping/amp/>