



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Tecnólogo em Logística

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

J.A Veículos

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Tecnólogo em Logística

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

J.A Veículos

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudante:

Jonathan Cristiano da Silva, RA 1012020200253

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	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
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

1. INTRODUÇÃO

Esse projeto consiste na criação de uma empresa no ramo de venda de veículos, motos e caminhonetes. Visa vendas e trocas de veículos de alta qualidade. Com valores para atender todos os tipos de clientes.

Neste trabalho, visamos apresentar as ideias e dificuldades que encontramos neste período. Apresentaremos estratégia empresarial, fontes de capital, missão, visão e valores, do nosso novo empreendimento.

Escolhemos o ramo automotivo que é o que mais cresce no Brasil, média de 1 carro a cada 4 habitantes. Nossa estrutura inicial será com foco no cliente, pois estaremos realizando os sonhos, e suas batalhas. Acreditamos que atender o cliente com qualidade, rapidez e honestidade será nosso diferencial.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A J.A Veículos será criada pelo casal Jonathan Cristiano e Angélica Silva, na cidade de Poços de Caldas, MG. Sendo inicialmente com uma única loja na avenida João Pinheiro, com local alugado e administração do casal, tendo um total de 4 funcionários.

A loja contará com espaço amplo, agradável, sala de café e espera para nossos clientes e claro com veículos de alta qualidade.

Conterá inicialmente com 20 veículos, sendo eles 10 carros de passeio, 3 motos e 7 caminhonetes de grande porte.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

J.A veículos será criada após um período pandêmico onde tivemos que nos reinventar, onde Angélica perdeu seu emprego de 16 anos, e seu marido com vasto conhecimento no ramo de veículos decidiram abrir seu próprio negócio, fugindo na contramão da crise.

Decididos, estarão dispostos a empreender e lidar com os riscos de gerenciar sua primeira loja de veículos, englobando práticas gerenciais, criando um ambiente propício à inovação, garantindo uma equipe motivada e comprometida

A estrutura será composta da seguinte maneira ,

1 Gerente de vendas

2 Vendedores

1 Lavador de veículos

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O casal empreendedor possui experiências diferentes, com competências que se completam para gerenciar sua futura loja . Jonathan iniciou sua carreira como mecânico, onde atuou na área por doze anos, tendo vivência em concessionárias e marcas diferenciadas. Angélica formada em Administração, foi gerente de uma rede de fast food por dezesseis anos, onde desenvolveu competências gerenciais que será de grande importância para a loja do casal; competências essas de liderança, resiliência, capacidade de planejamento, iniciativa entre outras.

Eles acreditam que a chave de sucesso será o atendimento personalizado, podendo conhecer seus clientes e suas vontades, direcionando o foco para corresponder ao perfil local . Para isso a pequena equipe da loja, deverá ser engajada e motivada, atuando nas metas e objetivos iniciais da loja .

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A loja de veículos dará seu início às suas atividades, com um capital de giro próprio, montante que os empreendedores dispõem para honrar obrigações e manter seus projetos, até entrar os recursos para sustentá-la . Esse valor foi o suficiente para a empresa se autofinanciar, sem a necessidade de injetar dinheiro de terceiros, como linhas de crédito .

O capital próprio do casal , manterá até a obtenção de receitas, para isso foi necessário, uma análise de cálculos para cumprir com os compromissos e mantê-los, como os colaboradores, impostos e demais gastos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Este empreendimento propõe um novo jeito de vender carros. Sendo uma empresa familiar com foco total nos clientes para que se sintam à vontade e realizem seu sonho (comprando seu veículo) da melhor forma possível. O projeto contará com um showroom atraente, com marcas diferenciadas como : CAO A CHERY; BMW; MERCEDES BENZ; entre outras. Será apostado também no clima do ambiente, descontraído e pessoas treinadas com perfil dinâmico. Com uma proposta inovadora, o casal pretende se tornar referência de marcas no mercado local; atuando com eficiência e qualidade.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A J.A Veículos será uma empresa familiar, contará apenas com uma loja de início, onde o casal serão os gerentes da unidade; tendo como foco de atenção o planejamento estratégico, definindo à um determinado tempo onde pretendem chegar.

Ser estratégico e acima de tudo estar pronto para o que der e vier, se preparar para todos os obstáculos que estejam por vir durante o andamento da empresa. A administração estratégica é um processo contínuo devido às constantes mudanças que ocorrem. Sendo assim foram traçadas metas para que veículos cheguem com custo baixo mais sem perder a qualidade final, mantendo um bom padrão e a confiança do nosso cliente, para que ele volte futuramente à loja para um novo negócio.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

As estratégias traçadas no tópico acima, serão implantadas pelo casal, sendo que eles sempre estarão acompanhando, e analisando cada passo e rumo que a loja tomou.

Segundo Porter(1996),” estratégia empresarial é uma combinação dos fins que a empresa busca com os meios pelos quais está buscando chegar lá .” A estratégia refere-se ao caminho pelo qual a direção da empresa conduzirá a organização, neste caso o casal contará com suas experiências e conhecimentos para levar à loja onde desejam chegar .

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores, são conceitos estratégicos de gestão empresarial. Fazem parte do planejamento estratégico de um negócio,e servem também como uma bússola para orientar a busca de resultados.

Missão é a razão de ser e de existir do negócio, a missão da empresa deve descrever como a mesma espera competir no mercado fornecendo valor aos produtos, está mais ligado ao produto ou ao serviço.

Visão é a imagem que o empreendedor tem de seu próprio negócio, dentro de um horizonte de tempo. Deve representar a percepção externa do mercado, orientar para o mercado, e deve expressar em termos motivados ou visionários como a organização quer ser percebida pelo mundo. É onde a organização pretende chegar em um espaço de tempo.

Valores são convicções de que a empresa defende e adota como guia de gestão do seu negócio, e princípios que norteiam a empresa. É a maneira como a empresa pretende ser reconhecida, e ideias que definem até as condutas de seus trabalhadores. Algumas empresas querem ser reconhecidas pela qualidade dos serviços prestados, pelo respeito ao cliente, e por ações sustentáveis.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Diante do conceito acima, vamos apresentar a missão, visão e valores da J.A veículos.

Missão: Comercializar veículos com alto padrão de qualidade, proporcionando satisfação total aos clientes.

Visão: Ser uma empresa reconhecida no mercado local e da região pelo seu nível de excelência.

Valores : Integridade, confiança, honestidade, transparência e credibilidade perante aos clientes. Valorizar e reconhecer cada colaborador pelo seu trabalho.

4. CONCLUSÃO

Foi abordado neste trabalho o quanto é de extrema importância, para um novo empreendimento, uma administração e uma estratégia empresarial, bem estruturada para que essa nova empresa cresça de forma saudável e sustentável. Sabendo correr riscos e manter a qualidade de seus serviços prestados, saber lidar com a competitividade de um mercado tão concorrido quanto o ramo de venda e troca de veículos, sem perder seus valores, e agregando princípios para sua visão de futuro, para que suas metas e objetivos a longo prazo sejam alcançados com sucesso.

REFERÊNCIAS

- <http://tbfil.com.br/brasil-ja-tem-1-carro-a-cada-4-habitantes-diz-denatran/>
<https://www.portal-administracao.com/2014/02/a-estrategia-competitiva-de-porter.html>
<https://stefanimultimarcas.com.br/>
<https://fia.com.br/blog/brainstorm/>