



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<Tecnologia em Gestão de Marketing e Administração>

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<Quick Schedule>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Tecnologia em Gestão de Marketing e Administração

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Quick Schedule

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes

ANA PAULA DA SILVA, RA

1012020200034

HELOISA BARBOSA SEBASTIÃO, RA

1012020200031

IDEUDES CESAR DA MATA, RA

1012020100711



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

Um grande problema que acontece hoje é a ‘falta de tempo’. Muitas das queixas sobre a falta do recurso tempo surgem de negócios que não possuem uma estratégia de gestão do mesmo, uma recepção efetiva, uma plataforma de auto atendimentos e agendamentos.

O propósito da *Quick Schedule* é facilitar a comunicação entre consumidores e prestadores de serviços com relação à atendimento, agendamentos e pagamentos, evitando imprevistos, não pagamentos, falha de comunicação. Melhorando a gestão de tempo, a comunicação e até mesmo o setor financeiro.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A *Quick Schedule* (Agendamento Rápido) é uma empresa com soluções tecnológicas voltada para atender negócios que precisam facilitar o atendimento, agendamentos e pagamentos de seus consumidores. Seja em salões de beleza, clínicas de estética, consultórios e outros.

Através de softwares, IA e treinamentos de gestão de tempo a *Quick Schedule* promete sanar os problemas recorrentes que existem nos agendamentos como: falha na comunicação, desmarques, não pagamentos, reagendamentos, encaixes, entre outros.

A plataforma da *Quick Schedule* contempla funcionalidades para que o consumidor e o prestador de serviços tenham acesso a uma agenda com todos os horários disponíveis e horários não disponíveis para realizar o seu agendamento. Há também um campo para que sejam feitos pagamentos, aba para interação entre consumidor e prestador de serviços, para tirar dúvidas, além de suporte remoto, caso haja problemas na plataforma, app e site.

O app da *Quick Schedule* também envia notificações aos seus usuários para que nunca percam um atendimento e consigam se organizar com antecedência, evitando atrasos.

Só é possível realizar o agendamento se o horário estiver disponível e se o mesmo já estiver pré pago pelo consumidor. Caso haja reagendamentos o prestador de serviço já recebeu pelo que foi ‘cancelado’, opta por reagendar sem ônus ao consumidor ou educá-lo, cobrando novamente, para que das próximas vezes não aconteçam imprevistos

Também em caso de reagendamentos o app *Quick Schedule* avisa também os outros usuários que gostariam de ser avisados para um possível encaixe de horários.

Além de todos os benefícios de ser assinante, a plataforma *Quick Schedule* oferece treinamentos e suporte na gestão dos softwares e na gestão de tempo do negócio. Sendo estratégica e atuando em pontos importantíssimos relacionados ao atendimento, agendamentos e pagamentos.

Hoje a empresa tem alguns concorrentes, que são poucos conhecidos pela maioria. Entre eles estão a Reservio e a Trinks. Podemos citar também o Google Agenda, mas não são modelos de negócios com soluções criativas e que supram realmente as necessidades de quem opta por eles. Alguns oferecem agendas com os horários de atendimento, treinamentos e funcionalidades equivalentes, mas desconhecemos softwares que tenham plataforma de pagamento integrada, uma interface intuitiva, IA potencializada pelos usuários, nem com objetivos de educar os consumidores. A empresa irá solucionar problemas de maneira criativa e intuitiva, com interfaces atrativas e fáceis.

A *Quick Schedule* está inserida no mercado tecnológico, mercado que mais cresce no mundo e pretende expandir o seu conhecimento e estratégias com base em estudos de casos dos assinantes e usuários das nossas plataformas, visto que ainda não se tem uma base de dados satisfatória nas demais empresas que atuam com estas soluções.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A *Quick Schedule* irá solucionar problemas de maneira criativa e intuitiva, com interfaces atrativas e fáceis.

Com toda a tecnologia que temos disponível, podemos criar plataformas que resolvam o problema de muitos consumidores e principalmente de muitos prestadores de serviço. Usando uma base de dados efetiva, com uma IA potente, design intuitivo nas plataformas, suporte adequado, treinamentos qualificados, análises dos resultados, estudos de caso, uma estratégia de Marketing para comunicar todos os benefícios e usuários já atendidos e fidelizados, com certeza os softwares serão escaláveis.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Quick Schedule é um empreendimento no mercado de trabalho de hoje em que o empreendedor tem que ter um espírito criativo, inovador e acima de tudo pesquisador. Viver em constante pesquisa de mercado para apresentar novas soluções aos seus consumidores, pensando nas necessidades das pessoas.

Tem que ser feita análise sobre o momento atual da empresa, previsões de faturamento antes de tomar decisões sobre as vendas dos produtos ou aquisições de bens, produtos e serviços.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Na construção deste novo app *Quick Schedule* a fonte de capital será usado recursos provenientes de uma economia de anos com muita disciplina, foco e objetivo de um sonho que vira realidade do proprietário e sua esposa (sócia). O valor inicial de R \$1.600.000,00, para compra de uma plataforma, equipamentos, funcionários e marketing. Tendo como objetivo mínimo um pró labore do lucro real mensal de R \$45.000,00. O restante do lucro será investido na empresa para pagamento do investimento e melhorias que se façam necessárias.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

No app *Quick Schedule* a proposta é de algo novo moderno e completo dentro de uma realidade do dia a dia. Como por exemplo: agendamento de horário se estiver disponível e se o mesmo já estiver pré pago pelo consumidor. Caso haja reagendamentos o prestador de serviço já recebeu pelo que foi 'cancelado', opta por reagendar sem ônus ao consumidor ou educá-lo, cobrando novamente, para que das próximas vezes não aconteçam imprevistos

Também em caso de reagendamentos o app *Quick Schedule* avisa também os

outros usuários que gostariam de ser avisados para um possível encaixe de horários.

Além de todos os benefícios de ser assinante, a plataforma *Quick Schedule* oferece treinamentos e suporte na gestão dos softwares e na gestão de tempo do negócio. Sendo estratégica e atuando em pontos importantíssimos relacionados ao atendimento, agendamentos e pagamentos.

Hoje a empresa tem alguns concorrentes, que são poucos conhecidos pela maioria. Entre eles estão a Reservio e a Trinks. Podemos citar também o Google Agenda, mas não são modelos de negócios com soluções criativas e que supram realmente as necessidades de quem opta por eles. Alguns oferecem agendas com os horários de atendimento, treinamentos e funcionalidades equivalentes, mas desconhecemos softwares que tenham plataforma de pagamento integrada, uma interface intuitiva, IA potencializada pelos usuários, nem com objetivos de educar os consumidores. A empresa irá solucionar problemas de maneira criativa e intuitiva, com interfaces atrativas e fáceis.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Após o app *Quick Schedule* traçar perfil do público-alvo, é importante pensarmos no posicionamento do aplicativo. Como ele será visto pelo mercado.

Quanto mais dados específicos sobre o mercado tivermos, mais ele terá conhecimento e subsídios suficientes para desenvolver, por exemplo, um plano de marketing e aplicá-lo em benefício do novo negócio.

Operacional e financeiro.

Concluídas as etapas de amadurecimento da ideia do negócio, é hora de sabermos a melhor maneira para executá-la: entra em cena a elaboração dos planos operacional e financeiro.

O plano de estratégia operacional descreve como a empresa está estruturada: localização, instalações físicas e equipamentos. O empresário também faz estimativas acerca da capacidade de horário ou de quantos clientes consegue atender por mês, além de traçar quantos serão os funcionários e as tarefas de cada um.

É importante descobrir se o negócio é financeiramente viável. No plano financeiro, o empreendedor terá noção do quanto deve investir para concretizar a inovação para sua empresa. O documento deve conter, basicamente, as estimativas de custos iniciais, de despesa, capital de giro e fluxo de caixa e de lucros.

Planejar o investimento do negócio é parte desse processo, por isso, o plano financeiro também é importante.

Os custos pré-operacionais devem ser projetados, identificando o que será necessário adquirir para que a empresa seja aberta, como aluguel e reforma do espaço e as taxas de registro.

A lista de equipamentos, elementos dos quais a empresa depende para funcionar, entram no grupo dos investimentos fixos.

Nesse momento, deve ser observada a necessidade imediata de cada item ou até mesmo se alguns deles podem ser alugados ou terceirizados.

Além disso, estipular o capital de giro, que é o montante de recursos para garantir o funcionamento normal da empresa, principalmente para as despesas e investimentos.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O app *Quick Schedule* tem como estratégia de crescimento que resulte em aumento de atendimento ao cliente. Se espera que esse crescimento possibilite um aumento do valor da empresa. O crescimento pode ser atingido de várias maneiras.

O crescimento interno é conseguido por meio do aumento dos funcionários, da capacidade de disposição e da força de trabalho. Algumas empresas buscam deliberadamente esse caminho para o crescimento, em vez de tomar os rumos alternativos da aquisição de outras empresas. O crescimento interno não inclui apenas o

crescimento do mesmo negócio, mas também a criação de novos negócios, seja em direção horizontal ou vertical.

Algumas empresas optam pelo crescimento através da aquisição de outras organizações. Na integração vertical, envolve o crescimento através da aquisição de outras organizações num canal de atendimento. Quando uma organização adquire outras companhias que a suprem, ela se engaja na integração inversa. A organização, que adquire outras empresas que estejam mais próximas dos usuários finais do produto (marketing.) Está engajada na integração direta. A integração vertical é usada para obter maior controle sobre uma linha de negócios e aumentar os lucros através de maior eficiência, ou melhor esforço de atendimento ao usuário.

Na integração horizontal, envolve o crescimento através da aquisição de empresas concorrentes numa mesma linha de negócios. ... adotada num esforço para aumentar seu porte, de atendimento lucros e participação potencial no mercado de uma organização.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores são as partes de uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem usar para definir a sua estratégia de negócio. É a partir da MVV que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e futuro do empreendimento.

Missão

Buscar elementos que servem para justificar o motivo pelo qual a empresa existe.

- Superar a nossa imaginação na busca da satisfação das necessidades e aspirações dos nossos consumidores;
- Vencer os desafios científicos e tecnológicos da cosmetologia e dermatologia;
- Incentivar e promover um ambiente inovador que flua por toda a organização.

Visão

Busca demonstrar ao público interessado o "sonho" da empresa.

- Conectar as pessoas aos ideais de beleza, sendo a marca preferida, com rentabilidade e crescimento acima do mercado.

Dia da Beleza



3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO

Ser lembrada pelos usuários como organização de tarefas. Buscando melhorar a condição de vida e a fidelidade do negócio.

VISÃO

Conectar aos usuários o sistema de agendamento. Sendo o app preferido, como poupa tempo e rentabilidade e crescimento do mercado.

VALORES

Com o tempo o app *Quick Schedule* se fortalecerá e poderá ser sentido em tudo que se faz, na empresa, comprometimentos com resultados, valorização dos clientes, paixão pela evolução, desafios e integridade.

4. CONCLUSÃO

O desenvolvimento da PI em grupo pode nos possibilitar vários *insights* que despertaram a nossa criatividade na resolução de problemas, que são recorrentes na vida dos empreendedores, empresas, além dos clientes, principalmente na hora de se realizar um agendamento.

Com base em nossas pesquisas podemos desenvolver também um pensamento crítico sobre as bases de um empreendimento, como a Missão, Visão e Valores e como o planejamento estratégico deve ser consolidado para que as empresas, *startups*, sejam efetivas, responsáveis e economicamente sustentáveis.

Um projeto tecnológico e inovador pode resolver não só a dor de um cliente, como pode resolver os problemas de gestão que são específicos e essenciais para que uma empresa aja de forma inteligente, intencional e tenha ainda mais lucros.

REFERÊNCIAS

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/>

https://prezi.com/wmobagtjdnbe/o-boticario_missao-visao-e-valores/

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.