



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Gestão Financeira / Marketing/ Administração

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Big Party Embalagens

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Gestão Financeira/ Marketing/ Administração

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Big Party Embalagens

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Maria Gabriela de Oliveira, RA 1012019200192

Lucas Rodrigues Passarelli, RA 1012020100225

Marcio Passarelli, RA 1012020100716

Patrick de Mário Eduardo , RA 1012019200284

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
4. CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS	16

1. INTRODUÇÃO

A criação da Empresa Big Party Embalagens foi direcionada para o mercado informal de doces, confeitarias e food service, visando a comodidade do consumidor fazer e vender, o atendimento é 100% online, e entregue a domicílio, com agilidade e confiança.

Estamos vivendo hoje uma grande crise mundial diante do coronavírus, nossa ideia é proporcionar renda para aqueles que perderam seu emprego nessa época tão crítica, onde muitos estão passando por extremas dificuldades.

Com poucos recursos conseguimos montar um depósito de estoque na cidade de Mogi Guaçu, e contamos hoje com mais de 2 mil itens, como formas de alumínio tradicionais e decoradas, acessórios para confeitaria, caixinhas para presente e doces, formas para molde de chocolates incluindo bombons e trufas, e chocolates para derretimento.

Nossa ideia é mostrar que mesmo diante das dificuldades é possível criar, inovar e gerar renda.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Big Party Embalagens, é uma jovem loja criada para vendas online de doces e artigos para festas em geral, seu público alvo são as confeitarias informais, que através da confeitaria domiciliar, geram renda com a utilização dos nossos produtos.

Criada em 05/01/2021, em meio a pandemia por conta do coronavírus, a Big Party embalagens, veio para ajudar o trabalhador que está desempregado.

Contamos atualmente com mais de 2 mil produtos voltados para linha de confeitaria, molde de chocolate, decoração, chocolates, entre outros.

Por se tratar de uma loja online, seu depósito fica situado na cidade de Mogi Guaçu, contando hoje com 10 colaboradores.

Oferecemos ainda, cursos através do nosso Instagram @bigpartyembalagens, são lives ensinando a fazer bolos e doces, com o melhor custo benefício do mercado.

3. PROJETO INTEGRADO

Visando inovar no ramo de embalagens e chocolates, este projeto baseia-se no espelho de uma empresa fictícia, mas se colocado em prática, poderia gerar muitos empregos informais.

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora é um modelo cuja implementação deve ser considerada com carinho por quem deseja incentivar a criatividade e inovação em sua empresa, além disso é a aplicação da mentalidade empreendedora nos processos do dia a dia de uma empresa já estabelecida.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades e a preocupação sempre presente com a melhoria do produto. Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor deve ser otimista e buscar o sucesso, apesar das dificuldades. É muito importante que você promova uma autoavaliação para medir suas chances de **sucesso no mundo empresarial. O que torna uma pessoa apta a ser um empreendedor de sucesso são suas características pessoais.**

Uma das características são elas:

Ter total comprometimento, determinação e perseverança - A dura realidade de lançar-se e de construir um empreendimento é altamente exigente e estressante. O empreendedor deve estar preparado para “abrir mão” de muitas coisas. Para isso, ganhará

muitas vantagens a seu favor, em relação às outras pessoas, se for totalmente comprometido, determinado e perseverante. Esses aspectos podem, eventualmente, compensar algumas desvantagens que possa vir a ter.

Ter senso de oportunidade e orientação por metas - Os empreendedores são orientados e dirigidos por metas e pelas atividades decorrentes delas. Estabelecem metas altas, porém, atingíveis. Isso os habilita a focalizar suas energias e a serem seletivos na escolha de oportunidades. Ter metas e direção também os ajuda a definir as prioridades e a possibilidade de medir e de comparar o próprio desempenho.

Tomar iniciativa por responsabilidades pessoais - Os empreendedores desejam colocar-se em situações nas quais são pessoalmente responsáveis pelo sucesso ou pelo fracasso de operações. Gostam de tomar iniciativa na resolução de problemas.

Buscar feedback,e procurar .Os empreendedores têm um grande potencial em saber como está indo o desempenho da empresa, ter pouca necessidade de status e poder, ser íntegro e confiável.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

AS PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTOS DE CAPITAL PODEM SER DIVIDIDAS EM 4 GRUPOS:

- Fontes para a fase inicial de um negócio (ideia), normalmente startups;
- Fontes de capital próprio (*Bootstrapping*) ou subsidiado (por terceiros ou pela operação da empresa);
- Fontes com participação societária, normalmente os fundos ou estratégicos;
- E as fontes com capital oneroso, sendo estes, normalmente, os empréstimos e financiamentos com bancos.

PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO PARA A FASE INICIAL DE UM NEGÓCIO:

→ SEED CAPITAL

O capital semente (em inglês: *Seed Capital*) tem como base em seu nome uma ideia no estágio inicial que planta uma semente para permitir que a pequena empresa cresça. Esta é a primeira rodada de capital para um negócio de startup. Neste caso, o empresário deve estar comprometido e entusiasmado na busca de dinheiro semente, uma vez que o mesmo tem pouco mais para atrair investidores.

Por ser quase impossível prever o sucesso do projeto, os únicos investidores com probabilidade de investir no novo negócio são aqueles que respeitam o julgamento e as habilidades do empresário, sendo essas pessoas as que conhecem melhor o empresário.

Os investidores sementes esperam participar do sucesso do empresário e realizar um retorno saudável, pois seu investimento se valoriza ao longo do tempo. No entanto, o capital inicial é um investimento arriscado e a maioria dos investidores sabe disso, ou pelo menos deveria.

→ACELERADORAS

As aceleradoras recrutam e selecionam empresas em fase inicial e orientadas para o crescimento. Além de recurso financeiro, elas também oferecem educação e mentoria.

As startups entram nas aceleradoras por um período de tempo fixo. O processo de aceleração é de educação intensa, rápida e imersiva, destinada a acelerar o ciclo de vida das novas empresas inovadoras, reduzindo, desta forma, anos de aprendizado para poucos meses.

Nossa empresa, como descrita no começo , o capital e todo proprio ou seja **BOOTSTRAPPING**, que nada mais são:

Recursos próprios do empresário.

Bootstrapping vem da expressão em inglês “apertar a fivela das botas”. O capital próprio consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso, ou seja, sem ajuda financeira externa.

Ex.: Finanças pessoais, subsídios ou até mesmo das receitas operacionais da própria empresa.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nos dias atuais as pessoas estão buscando cada vez mais alternativas de ganhos financeiros. O empreendedorismo vem sendo praticado de várias maneiras, muitos negócios estão surgindo dos mais variados tipos e tamanhos, mas para que o negócio aconteça de forma satisfatória às ferramentas da administração devem ser bem aplicadas. Neste sentido foi desenvolvido um estudo sobre a viabilidade de instalação de uma empresa que comercializa embalagens a BIG PARTY EMBALAGENS. Por meio da criação e estudo do Plano de Negócio se analisou o mercado e o setor que se pretende atingir, bem como foi observado o produto, o processo produtivo, analisado a estrutura da empresa para a abertura, o plano de marketing e o plano financeiro, assim obtendo os resultados necessários para a instalação da empresa.

Com este estudo se observou as vantagens e desvantagens na viabilidade de comercialização das embalagens, considerado uma ótima opção de produto, ele ainda não é muito conhecido e esta sendo inserido na vida das pessoas de forma lenta, porém acredita-se que a falta de opções limita o consumo, assim se vê esta oportunidade de inovação e criação de uma empresa neste ramo, mas já é possível perceber que o produto vem sendo consumido em maior quantidade do que há um tempo atrás pelas empresas.

Inicialmente, este trabalho, apresenta a contextualização do estudo, onde consta a definição do tema, do problema e dos objetivos, tendo como objetivo geral o desenvolvimento do plano de negócios que proporcionou informações contábeis e econômicas na implantação de uma empresa de Milk Shake, dispondo assim de informações para o gestor, qualificando o gerenciamento e desenvolvimento do produto.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Missão: Oferecer produtos de qualidade, em um ambiente diferenciado. Conceito: bom atendimento, satisfação. Atuar de forma profissional, com responsabilidade social e rentabilidade, suprimindo os desejos dos clientes.”

Visão: Ser reconhecida como uma empresa de embalagens diferenciada pelo nosso público-alvo e pela sociedade.

Foco :Ser empresa de EMBALAGENS reconhecida e conceituada, tornando-se referência no Sudeste do estado de São Paulo.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Metas/Estratégias - Em um período de 2 anos ser referência em atendimento, qualidade e produtos inovadores. - Para o primeiro ano, a meta da empresa é consolidar-se como ponto de referência na região na produção de EMBALAGENS pela qualidade do atendimento e produtos diferenciados. - Para o segundo ano, a meta é a ampliação da base de clientes e a fidelização deles. - Para o terceiro ano, a meta é tornar-se referência para o nicho de mercado dentro de toda a região Sudeste do Estado de São Paulo. - Expandir cada vez mais o negócio estabelecendo filiais nos demais centros comerciais. - Manter a saúde financeira da empresa, adotando posicionamento competitivo pelo diferencial. - O atendimento aos clientes deve ser um ponto chave como diferencial, para tanto, os vendedores, serão instruídos para o atendimento eficaz dos clientes, promovendo assim a fidelização dos mesmos, onde este poderá trazer outras pessoas se for bem atendido e se sentir priorizado.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A **missão** da empresa é a função que ela vai exercer junto ao mercado, provendo-lhe de produtos ou serviços.

A **visão** da empresa é a fase que estabelece a visão de futuro da organização, da maneira mais precisa possível, procurando determinar elementos que a ajudem a controlar o próprio destino.

Os **valores** de uma empresa, são princípios ou crenças, organizados e hierarquicamente, relativos a comportamentos desejáveis para orientar a vida da empresa e estão a serviço de interesses individuais,coletivos ou mistos.

Em resumo **Missão, Visão e Valores** são o conjunto de diretrizes fundamentais que guiam o caminho de uma organização. Normalmente são estabelecidos no início de uma organização durante o planejamento estratégico, documentadas formalmente e revisadas periodicamente e podem ao decorrer do caminho e estratégias da empresa sofrer algumas alterações para acompanhar as novas diretrizes.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Após realizar a pesquisa sobre a missão, visão e valores de empresas reais no tópico anterior, é hora de pensar quais seriam utilizados para o novo negócio que está sendo pensado, isto é, deverá ser feita uma proposta de missão, visão e valores para o novo empreendimento.

Nossa Missão

Atender com excelência às demandas dos clientes, pelo desenvolvimento e oferta de produtos que contribuam para a satisfação e realização pessoal de todos os nossos clientes.

Nossa Visão

Ser uma empresa digital de referência, reconhecida como a melhor opção por clientes, colaboradores, comunidade, fornecedores e investidores, pela qualidade de nossos produtos e relacionamento.

Nossos Valores

- Integridade
- Comprometimento
- Valorização humana
- Superação dos resultados
- Melhoria contínua
- Inovação
- Sustentabilidade
- Comunicação

4. CONCLUSÃO

Nesta parte deve ser feita uma conclusão do PI, descrevendo os principais pontos abordados, as dificuldades encontradas e outras informações que se julgarem relevantes.

Não se esqueça de revisar os textos, corrigir os erros de digitação/ortografia, fazer uma última conferência na formatação.

Também é preciso atualizar o sumário, isso pode ser feito automaticamente, basta clicar sobre ele e em seguida no botão que aparecerá à esquerda: “Atualizar sumário”.

Para verificar se a Big Party Embalagens é um empreendimento viável, é necessário comparar o resultado das projeções financeiras com o cálculo do VPL (valor presente líquido) a fim de se verificar se o investimento inicial do valor presente das entradas de caixa é superior ao custo de capital da empresa.

É financeiramente mais interessante investir na empresa do que no mercado de capitais porque o retorno é maior. Além disso, pelo que se projetou a quantidade necessária de itens a serem vendidos para atingir o ponto de equilíbrio do empreendimento se situa bem aquém do que foi demonstrado ser factível. Da mesma forma, a involução do endividamento e a evolução da lucratividade em função do tempo também se apresentaram favoráveis ao investimento na Big Party Embalagens. É claro que também se deve levar em conta que o preço final dos produtos é uma variável de muita importância para o sucesso do empreendimento. Frise-se que este fator foi considerado. Os preços praticados pela Big Party Embalagens serão muito competitivos com a da sua principal concorrente, uma vez que as compras serão feitas em montantes parecidos, e dos mesmos fornecedores. Mesmo tendo em vista todos os resultados positivos a favor da viabilidade da sociedade, é possível concluir que a busca por

informações atualizadas sobre os ambientes que cercam o negócio, incluindo fatores externos, internos, financeiros e organizacionais será imprescindível para o sucesso da organização. Tendo em conta que o mundo está em constante transformação, e que as relações humanas são cada vez mais dinâmicas, buscar manter-se atualizado em relação a todos os aspectos que cercam o negócio é ponto chave para resistir às dificuldades que porventura venha a surgir.

REFERÊNCIAS

<https://portoformas.com.br/>

<https://www.lojacaparroz.com.br/>

<https://embalagensconceito.com.br/>

ANEXOS



BIG PARTY

EMBALAGENS E ARTIGOS
PARA FESTAS



