



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**<BOUTIQUE DIVINA FASHION>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**BOUTIQUE DIVINA FASHION**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Alexandre José Videiro, RA 1012019200010

Larissa Cristiana de Lima Norato, RA

1012019200028

Noemi Elinária da Silveira, RA 1012019200083

Wesley Kayque Moreira da Silva, RA

1012019200011

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. INTRODUÇÃO</b>                              | <b>3</b>  |
| <b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>                    | <b>4</b>  |
| <b>3. PROJETO INTEGRADO</b>                       | <b>5</b>  |
| 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA                          | 5         |
| 3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR                      | 6         |
| 3.1.2 FONTES DE CAPITAL                           | 7         |
| 3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO          | 8         |
| 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA                     | 9         |
| 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL                    | 11        |
| 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES                     | 12        |
| 3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO | 13        |
| <b>4. CONCLUSÃO</b>                               | <b>13</b> |
| <b>REFERÊNCIAS</b>                                | <b>14</b> |

# 1. INTRODUÇÃO

Neste Projeto Integrado (PI) criaremos uma proposta de um novo empreendimento, este deve ser inovador e se diferenciar da maioria dos negócios existentes no mercado.

Para criação desse novo negócio vamos nos embasar na gestão empreendedora, onde identificaremos um perfil ideal para o empreendedor e serão analisadas algumas fontes para obtenção do capital para investir no empreendimento, e então será escolhida a fonte de capital mais adequada. Será detalhada a proposta para o novo empreendimento, com análise do mercado e pontuação dos possíveis concorrentes.

Também trataremos da administração estratégica para o desenvolvimento do empreendimento, onde será destacada a importância da estratégia empresarial no alcance dos objetivos e criaremos uma missão, visão e valores para o novo negócio, com base na estratégia da empresa.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Boutique Divina Fashion é uma loja de confecção de roupas virtual, de moda feminina e masculina, onde os clientes podem customizar suas próprias roupas através de catálogos disponíveis no site.

A empresa está no setor de confecção e comercialização, já que pretende produzir roupas e vendê-las de forma virtual. Os possíveis concorrentes da empresa serão as demais lojas que fazem vendas online, para clientes que estão sempre ligados à moda e gostam de usar peças únicas e com estilo próprio.

As vendas on-line facilitam o atendimento aos nossos clientes, que receberão seus produtos no conforto da sua casa! A loja Boutique Divina Fashion vem para trazer grandes novidades em estampas, tecidos e acessórios de decorações que resultarão em peças diferenciadas para os consumidores.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Esse novo empreendimento, Boutique Divina Fashion, pretende inovar e atrair um bom número de clientes! O objetivo será focar em pessoas que gostam de andar elegantes e ter seu estilo próprio, e que em meio à vida agitada, preferem fazer as compras nos horários vagos pela internet. Assim, no site terão catálogos com diferentes tecidos, estampas, botões, strass, pérolas, rendas, entre outras decorações de roupas, e o cliente poderá montar sua peça, seja vestido, blusa, camisa, calça, saia ou shorts de acordo com o seu gosto.

Procuraremos identificar as necessidades e desejos do consumidor e procurar supri-las de modo a satisfazê-lo e fidelizá-lo, mantendo um atendimento de qualidade para sempre oferecer um tratamento cordial e eficiente aos nossos clientes.

Serão oferecidos cupons de desconto, promoções e outros benefícios para atrair cada vez mais clientes. O atendimento também poderá ser feito nas redes sociais, para facilitar o contato com o consumidor, como pelo Facebook, Instagram ou WhatsApp, canais que também servirão de divulgação da nova empresa.

Para começar o negócio faz-se necessário a criação de um site bem estruturado para a loja, e o aluguel de um estabelecimento para confecção das roupas e estoque. De início, o quadro de funcionários será bem pequeno e conforme o empreendimento for crescendo se tornará necessário contratar novos funcionários.

### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Empreendedorismo é a capacidade e disposição para conceber, desenvolver e gerenciar um negócio a fim de obter lucro. O empreendedorismo começa com a ideia de um produto ou serviço que ofereça a solução para os problemas e necessidades. Hoje contamos com um conceito novo de empreendedorismo, o empreendedorismo moderno. No empreendedorismo moderno, o dinheiro não é uma prioridade absoluta, mas uma consequência de um trabalho criativo e diferente do convencional.

Ser empreendedor é demonstrar autonomia de ação e autoconfiança para inovar, propor desafios e realizar mudanças. O empreendedor é aquela pessoa que confia em suas próprias opiniões mais do que na das outras pessoas.

Atualmente, são identificados nove tipos de empreendedores, são eles: informal, cooperado, individual, franqueado, social, corporativo, público, conhecimento e negócio próprio.

Algumas das características para ser um bom empreendedor são:

Otimismo; perspicácia; curiosidade; carisma; resiliência; liderança: inspirar confiança, motivar, delegar responsabilidades, formar equipe, criar um clima de moral elevado, saber compartilhar idéias; a busca de oportunidade e iniciativa; a persistência; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; comprometimento; busca de informações; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento sistemáticos; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.

O conhecimento também ajudará a escolher os melhores profissionais para atuar nessas áreas dentro do seu negócio.

O mercado reservado a lojas de roupas era formado quase exclusivamente por mulheres, entretanto, hoje é possível se perceber uma mudança no cenário. Os homens começaram a valorizar mais a moda e acompanhar as tendências. Em virtude disso, esse mercado se expandiu permitindo maiores possibilidades, os profissionais devem buscar

se especializar constantemente de forma a se adaptar aos novos segmentos que estão surgindo e as tendências de moda da atualidade.

Como por exemplo a costura é um negócio voltado para a criação de peças de vestuário por intermédio da confecção de vestimentas personalizadas, exclusivas e sob medida. Este tipo de confecção é solicitado para atender tanto situações básicas do dia-a-dia: trabalho, reuniões de família, datas comemorativas, entre outros; como para eventos mais sofisticados, a exemplo de casamentos, formaturas, festas a fantasia, entre outros.

Esse novo negócio pode ser entendido como confecção de roupas elaboradas sob medida para clientes específicos que, na maioria das vezes, buscam peças exclusivas e personalizadas que atendam seu estilo. Lembrando que os diferentes estilos precisam ser respeitados e valorizados uma vez que o vestuário é uma importante ferramenta na construção da identidade de cada ser humano.

Além disso, empreender é sempre buscar melhorar. Afinal, para conseguir fazer um projeto prosperar é necessário muito trabalho, capacidade de adiantar os problemas que aparecerão, olhar sempre para as novidades do mercado e, claro, ter pensamento de liderança para manter-se motivado.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Sendo o capital o recurso mais necessário a um empreendimento, foram analisadas algumas alternativas para obtê-lo, como usar recursos próprios, recursos de família e de amigos, recursos de bancos comerciais ou recursos de investidores privados.

Para abertura da empresa Boutique Divina Fashion os quatro sócios decidiram investir seus capitais próprios, provenientes de conta poupança. Após pesquisa de alguns tipos de financiamentos em bancos comerciais ou com amigos, foi preferível investir o próprio dinheiro, ao invés de se sujeitar às altas taxas de juros, além do mais,



todos os sócios queriam fazer algum investimento com seu capital em poupança, já que o rendimento desta estava baixo.

Cada sócio entrará com 25% do valor necessário para abertura desse novo empreendimento, presume-se um gasto de R\$ 80.000,00 para iniciar o negócio, com a compra de máquinas e equipamentos para costura, aluguel e estruturação de um estabelecimento, processos legais para abertura de uma empresa, contratação de funcionários, todo material necessário para o estoque, entre outros gastos.

A remuneração mínima exigida pelos proprietários é de 11%. Embora na poupança o rendimento fosse menor, para abrir esse novo negócio os sócios estão se expondo a um certo risco e terão que trabalhar bastante, por isso exigem um maior rendimento.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

Esse novo empreendimento será criado para se diversificar no setor de modas. Sendo a Boutique Divina Fashion uma loja virtual, a sua inovação é destacada ao permitir que o cliente monte sua peça de roupa conforme seus gostos e preferências, valorizando assim, a importância de cada ser humano ser único e livre para escolher seu próprio estilo, fazendo com que o cliente se sinta especial, original e se vista do jeitinho que gosta.

Para criação deste negócio será necessário a abertura de um site para os pedidos e vendas, e um dos sócios ficará responsável por criar um ambiente virtual agradável, organizado e funcional, onde estarão disponibilizados os catálogos com diferentes tipos de tecidos, estampas, cores, botões, linhas, decorações, entre outros acessórios úteis na customização de uma peça, e por ele o cliente finaliza a compra, faz o pagamento e acompanha o pedido. Durante a confecção da roupa o cliente pode manter contato com a loja para se sentir mais confortável e ter mais confiança no serviço, através do chat do

site, Facebook, Instagram ou WhatsApp. Essas redes sociais serão criadas com o intuito de facilitar o contato com clientes e ajudar na divulgação, alcançando perfis de consumidores que queremos atingir: homens e mulheres autênticos que valorizam o estilo próprio, de classe média e alta, já que as peças não suportarão um preço baixo, por serem únicas e de boa qualidade.

A confecção será num estabelecimento alugado, dividido em sala de costura, passadoria, estoque e escritório. À princípio não será necessário um espaço grande, mas deve ser bem estruturado, iluminado e arejado a fim de otimizar a produção e o andamento do negócio.

Tendo em vista que o e-commerce de moda no Brasil está se destacando cada vez mais, principalmente desde o início da pandemia, pois as pessoas se sentem mais confortáveis em comprar dentro de suas casas, sem precisar ficar procurando de loja em loja o que procuram, então presume-se que nosso produto será atrativo e o empreendimento, se bem administrado e com um bom plano de negócios, tende a se desenvolver. Segundo a equipe Money Times, as expectativas para os próximos anos no setor de moda são bastante positivas, registrando uma tendência de crescimento de 36,6% de um ano para o outro.

As principais concorrentes são lojas online de roupas, como a Dafiti, Zattini, Passarela, Renner, entre outras lojas que se destacam no e-commerce. Mas com suas capacidades estratégicas, inovação e agregamento de valor ao produto, o novo empreendimento pretende se destacar e conquistar muitos clientes.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

O Empreendedorismo e o Planejamento Estratégico têm em comum o foco no futuro e na execução, sendo assim, é importante ter esse planejamento no novo

empreendimento, pois essa ferramenta permite que as pretensões de longo prazo da empresa sejam expressas e sistematizadas, permitindo um melhor entendimento da missão, visão e dos valores da organização.

A administração estratégica é a empresa estar sempre verificando sua razão de existir no mercado, como vai operar e aonde quer chegar dentro de certo prazo, segundo o Portal Sebrae.

Para um planejamento estratégico no novo empreendimento, realizaremos a análise SWOT, primeiramente fazendo uma análise interna do empreendimento, levantando as principais forças (funcionários especializados em suas funções, formando uma equipe de trabalho bem estruturada e focada e boa tecnologia disponível) e fraquezas (ainda não ter a confiança dos clientes). Em seguida é feita uma análise externa, encontrando as oportunidades (o empreendimento é uma inovação no setor de modas) e ameaças (o momento de pandemia que estamos vivendo, onde as pessoas ficam mais em casa, e muitas ficaram desempregadas, assim as compras de roupa diminuem). Foram dados alguns exemplos de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças encontradas no novo negócio. Com essas informações fica mais fácil a empresa administrar seus recursos, visando amenizar as fraquezas e ameaças e aproveitar as forças e oportunidades, com foco nos objetivos almejados.

A Boutique Divina Fashion tem como estratégia se destacar no setor de moda com sua inovação, dando o direito do cliente customizar a roupa à seu próprio modo, de maneira online. Para que esse destaque seja alcançado dentro de pouco tempo, a loja buscará sempre oferecer uma experiência divertida e harmoniosa de compra para os clientes, para que eles sempre sintam vontade de voltar e criar suas próprias peças e comprá-las. Além disso, haverá um grande investimento em marketing, com objetivo de atingir diretamente os interessados com os anúncios, divulgar os itens confeccionados e ter uma noção clara do perfil dos clientes.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A estratégia é definida como a orientação e o alcance de uma organização a longo prazo, que conquista vantagens num ambiente inconstante por meio da configuração de recursos e competências com o intuito de atender às expectativas dos stakeholders. Então a estratégia empresarial está ligada aos caminhos traçados para a empresa percorrer para alcançar seus objetivos.

A estratégia envolve os gestores que a implementam, e eles devem fazer essa gestão pensando na combinação de três elementos: entender a posição estratégica da empresa, fazer escolhas estratégicas para o futuro e gerenciar a estratégia em ação, esta última assegura que as estratégias escolhidas sejam implementadas. Para isso, a empresa precisa estar estruturada para um bom desempenho, os gerentes devem controlar a implementação da estratégia para assegurar que está tudo de acordo com o planejado e o gerenciamento da mudança estratégica também é importante para colocar a estratégia em ação.

Na fase de implementação as estratégias são executadas e os objetivos vão sendo alcançados, e isso leva ao alcance da estratégia geral, ao cumprimento da missão organizacional e realização da visão. Nessa fase também é fundamental envolver os níveis estratégico, tático e operacional no cumprimento de cada estratégia para que todos estejam envolvidos no alcance dos objetivos e valorização da missão da empresa.

Após ser implementada a estratégia, é fundamental continuar monitorando os processos, pois através disso, os gestores percebem se a estratégia adotada está fluindo e dando retorno. O acompanhamento é feito através da análise de relatórios operacionais e financeiros da empresa, do monitoramento do desempenho dos funcionários, e também deve verificar se as atividades estão sendo realizadas de acordo com o que foi definido (como o custo e os recursos necessários), e se elas estão refletindo os valores da empresa. Se for encontrada alguma falha entre o que foi planejado e o real desempenho,

estas devem ser corrigidas através de planos que os gestores responsáveis estabelecerão, a fim de não perder a rota do resultado almejado pela organização.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

A missão é a razão de ser de uma empresa, o propósito pelo qual trabalham e se esforçam os seus sócios e colaboradores. A missão deve ser a carteira de identidade da organização, deve esclarecer qual o seu negócio, ser concisa e objetiva.

A visão de uma empresa procura responder onde a empresa quer chegar e o que deseja ser no futuro. Deve ser e conter o sonho de todos. Preferencialmente deve ser construída com a participação dos colaboradores, buscando expressar um sonho também desejável por eles. Esse sonho deve ser inspirador, realizável, objetivo, ter uma dimensão perceptível e com um prazo para acontecer. Já os valores de uma empresa são os princípios que regem as ações e comportamentos de todos os indivíduos que fazem parte dela, como sócios, acionistas e colaboradores.

Após pesquisar conceito de missão, visão e valores, descrevemos estas mesmas baseadas nas Lojas Tayla Modas e Lojas Lupo.

Missão: Na Loja Tayla Modas é levar ao seu público, clientes e amigos, produtos de excelente qualidade e preço justo, com um bom atendimento, proporcionando conforto e bem-estar junto a beleza e qualidade. Já na Loja Lupo sua missão é ser um time obstinado em prever e atender as necessidades dos seus clientes e consumidores sempre agregando valores.

Visão: Na Loja Tayla Modas é ser empresa de referência, reconhecida pelos clientes/amigos, colaboradores e fornecedores, com qualidade, compromisso, relacionamento e segurança em um ambiente agradável. Na Loja Lupo sua visão é ser uma marca líder e inspirar paixão em quem produz e em quem usa.

Valores: A Loja Tayla Modas tem como valores o trabalho em equipe, a inovação, sustentabilidade, qualidade e preço justo, com ética nas relações com clientes, fornecedores e colaboradores. A Loja Lupo tem como valores a honestidade, respeito e dedicação.

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

A Boutique Divina Fashion tem como visão estar entre uma das melhores fabricantes e fornecedoras de roupas do Brasil, temos um sonho futuro para daqui cinco anos sermos destaque nas melhores e maiores lojas do Brasil.

Nossa missão é servir as melhores e mais bonitas peças de roupas com rapidez, excelência, humildade e simpatia sempre mantendo um clima agradável e feliz .

Nossos valores são as qualidades do produto, valorização dos consumidores, honestidade, rapidez na entrega, e a felicidade dos nossos clientes e amigos!

## **4. CONCLUSÃO**

Neste Projeto Integrado (PI) abordamos o assunto Brainstorming Empresarial, ou seja, um conjunto de ideias para criar um negócio.

Com isso criamos a Loja Boutique Divina Fashion, analisando o empreendedorismo, a fonte de capital e o planejamento estratégico que a loja apresenta. Baseamos nas aulas de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, cumprindo todos os objetivos que nos tínhamos proposto.

Com este Projeto vimos que poderíamos ir além de tudo que já vimos. Este projeto foi muito importante para que pudéssemos expandir nosso intelectual e criar algo inovador.

## REFERÊNCIAS

- CARACTERÍSTICAS do empreendedor: o que é ser um empreendedor e como desenvolver um perfil, **FIA**, Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/caracteristicas-do-empendedor/>> Acesso em: 02/06/2021
- COMO elaborar e implementar estratégias empresariais, **Sebrae**, Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-e-implantar-estrategias-empresariais,b99c634889357510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 11/06/2021
- COMO montar um serviço de confecção, **Sebrae**, Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Como%20montar%20um%20servi%C3%A7o%20de%20confec%C3%A7%C3%A3o&COD\\_IDEIA=79387a51b9105410VgnVCM1000003b74010a](https://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Como%20montar%20um%20servi%C3%A7o%20de%20confec%C3%A7%C3%A3o&COD_IDEIA=79387a51b9105410VgnVCM1000003b74010a)> Acesso em: 04/06/2021
- CONCEITO de Missão, Visão e Valores de uma empresa, **Senior**, Disponível em: <<https://www.senior.com.br/blog/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa-entenda-o-que-e-e-como-devem-ser-definidos>> Acesso em 06/06/2021
- EMPREENDEDORISMO, uma nova visão: enfoque no perfil empreendedor, **Administradores**, Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/empreendedorismo-uma-nova-visao-enfoque-no-perfil-empendedor>> Acesso em: 02/06/2021
- ENTENDA o que é administração estratégica, **Sebrae**, Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-administracao-estrategica,44af6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 10/06/2021
- MISSÃO, Visão e Valores, **Lupo**, Disponível em: <<https://site.lupo.com.br/lupo/missao/>> e <<https://www.thaylamodas.com.br/missao-visao-valores#:~:text=A%20nossa%>>

[20Miss%C3%A3o%20%C3%A9%20levar,m%C3%A3o%20da%20beleza%20e%20qualidade.>](#) Acesso em: 07/06/2021

- SETOR de moda aumenta número de vendas no e-commerce brasileiro, **MoneyTimes**, Disponível em: <<https://www.moneytimes.com.br/setor-de-moda-aumenta-numero-de-vendas-no-e-commerce-brasileiro/>> Acesso em: 04/06/2021