



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**<GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS>**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**<BOLERIA SABOR DA INFÂNCIA >**

**UNifeob**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS  
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

**<BOLERIA SABOR DA INFÂNCIA>**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
ePANCINE

Estudantes:

DÉBORA GABRIELA MARCONDES, RA 101201920022  
SABRINA PESSOA LEMES DE OLIVEIRA, RA 1012020100299  
RITA DE CÁSSIA ZUIN ALBORGHETTI, RA 1012019200417  
PATRÍCIA DA SILVA PAVAN, RA 1012019200128  
JOELMA APARECIDA DA SILVA SANTO, RA 1012019200133

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>5</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>12</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>12</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>13</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

Nesse Projeto Integrado iremos fazer o estudo levantando ideias para um novo empreendimento, analisando como será sua gestão através de informações baseadas nos materiais de estudo.

Terá como objeto de estudo o perfil do empreendedor, quais são as competências e questões de caráter técnico para se gerir um negócio. Quais as fontes de capital alcançadas, e quais são as estratégias que irão ser implementadas na gestão desse novo negócio.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Boleria Sabor da Infância está inserida no setor alimentício, onde é um mercado com grande crescimento, e é um constante gerador de emprego.

A ideia da Boleria surgiu através do cenário atual onde as pessoas cada vez mais estão querendo produtos disponíveis no conforto do seu lar, terá um ponto comercial, mas também contará com o sistema delivery que está movimentando muito a economia nos últimos tempos.

Nos inspiramos muito em pequenas e grandes bolerias já existentes, como a “Boleira Tio Ri” que seria um forte concorrente, e também a "Sodiê" que é a maior inspiração sendo uma rede tão grande.

Nossos produtos serão feitos com produtos de alta qualidade e receitas de família, e também contará com produtos caseiros de confeitaria.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

A proposta desse novo empreendimento é atingir todos os tipos de públicos e de diferentes faixas etárias. Nossos produtos contará com uma fabricação diversificada de bolos, desde os bolos simples caseiros até os bolos confeitados para aniversário e casamentos.

O ponto comercial que será alugado ficará instalado preferencialmente na área central da cidade onde terá maior visibilidade e com tendência há um maior fluxo de pessoas, mas também contará com o sistema delivery com encomendas e pedidos diretamente pelo whatsapp e app Ifood. Inicialmente começaremos com dois funcionários na elaboração dos bolos, um atendente e um entregador, contando também com a gerência por parte do empreendedor.

Os fornecedores da matéria prima vai ser uma distribuidora local, onde foi feito uma cotação de preços e se achou produtos de melhor qualidade e com melhor preço.

O foco da Boleria Sabor da Infância é trazer o gostinho real da infância não apenas vender bolos, o que iremos vender não tem preço e sim valor.

Psicólogos afirmam que fazer bolo para os outros faz bem para a saúde, além disso, comer é muito bom, mas com a vida cada vez mais atarefada e o tempo que parece passar mais rápido, tem se tornado comum as pessoas procurarem maneiras mais cômodas e práticas para se alimentar.

Por serem tão saborosos e pela variedade apresentada, os bolos são uma ótima opção no café da manhã, como sobremesa, depois do almoço e na hora daquele lanchinho rápido à tarde.

### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O empreendedorismo é a competência de criar um negócio, ter visão de futuro e gerenciar essa empresa de forma a gerar retorno positivo.

Quando uma empresa consolidada se arrisca a explorar uma nova área ou desenvolver um produto inovador, ela está empreendendo. Pagar o preço é estar disposto a abrir mão de coisas relevantes em prol a um objetivo maior.

É esgotar todas as possibilidades antes de jogar a toalha. Estar disposto a olhar sempre a metade do copo cheio te faz ter uma perspectiva do melhor, mesmo estando em meio ao caos.

Seja qual for o caso, estamos falando em enxergar oportunidades e investir tempo e recursos (materiais, financeiros e humanos) para explorá-las.

E é isso que difere os vencedores dos que desistem, o fracasso sempre é temporário, e na minha percepção, também é um estado de espírito, enquanto houver uma luz, mesmo que seja lá no fim do túnel, eu sei que essa é a minha chance de mudar todo o cenário.

Trabalhar nossa mente para enxergar aquela pequena fresta de luz é determinante para conquistar nossos objetivos, não existem fracassos, existem desistentes! Empreendedores de sucesso são pessoas que têm visão e habilidades de comunicação que convencem as outras com boas ideias e ações, transformando o seu entorno. É muito importante destacar a diferença entre os termos característica e competência. Muitas pessoas já têm os atributos citados aqui como características inerentes ao perfil do empreendedor

Um negócio é tocado com inspiração, mas também com muita transpiração. Dentre os aspectos fundamentais da personalidade de um empresário de sucesso destacam-se.

As principais competências para gerir o negócio, a avaliação de desempenho por competências, ou seja, que visa descobrir os conhecimentos, as habilidades e as atitudes dos colaboradores, são necessárias para o sucesso da empresa e como devem estar distribuídas em seus cargos e funções.

O cruzamento dessas informações permite que você mensure a distância entre o que a empresa necessita, as exigências atuais de cada cargo e as competências de cada colaborador. São qualidades que nosso futuro empreendedor tem.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Produzindo os bolos na cozinha de casa, a renda mensal estava em torno de R\$6.500,00 conseguindo cobrir gastos e sendo possível, todo mês amealhar uma quantia para no futuro investir e crescer o negócio.

Com as vendas aumentando e a demanda crescendo cada vez mais, era preciso investir em um espaço maior, melhorias nos equipamentos de cozinha e nos preços de matéria prima.

Foi preciso um investimento de capital próprio usando o valor de R\$20.000,00 da poupança para conseguir tirar do papel esse empreendimento, com o intuito de assim estar duplicando a quantidade de bolos produzidos ao dia, e conseguir dar conta desse aumento na demanda de pedidos, resultando em um crescente faturamento, com o projeto de uma margem de R\$12.000,00 mensal.

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

**Razão Social:** Boleria Sabor de Infância MEI



**Razão Social:** Boleria Sabor de Infância.

**Objeto Social:** Bolos de diversos sabores com gosto de infância, e bolos light.

**Descrição:** Buscamos atender todos os gostos dos clientes, sempre procurando inovar com diversos sabores, mas nunca deixando de esquecer os sabores de infância que sempre tem um gostinho de casa um sabor de vó.

Contamos com mais de 20 sabores de bolos e mais os light que são maravilhosos que fazem a diferença por aqui.

Prezamos por um atendimento de qualidade, e oferecemos aos clientes alguns dos nossos tradicionais bolos para experimentar.

## 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A visão estratégica permite que os gestores analisem o cenário interno e externo da empresa, enxergando os próximos passos e consequências de cada decisão tomada.

A declaração de visão vai ser elaborada com cuidado para inspirar os colaboradores a seguir na mesma direção e canalizar as suas forças pelo objetivo do negócio, de forma realista e propositiva.

Por exemplo, ao sentir o cheirinho do bolo no forno, a primeira lembrança que vem é a infância, casa da vovó, café da tarde junto da família. Sinônimo de festa, reunião de amigos de bons momentos.

Quando a administração estratégica entra em ação, o resultado é uma visão mais ampla do mercado, produto/serviço, público alvo, que direciona a empresa para um futuro promissor.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A maioria dos gestores sabe a importância do planejamento estratégico e reconhece que se trata do documento que norteará a empresa na busca por seus objetivos. Mas na hora de pôr a mão na massa, muitas vezes fica difícil organizar as informações e transformar ideias em um plano estruturado e fácil de passar para as equipes.

Confira quais as etapas do Planejamento Estratégico e saiba como elaborar um plano perfeito para o seu negócio de forma que todos os colaboradores entendam seu papel nessa história.

### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

- **Missão:** É a razão pela qual a empresa existe. Em outras palavras, define seu foco de atuação. Nesse caso, o conceito está mais ligado ao produto ou serviço.
- **Visão:** É uma bússola que serve como um grande objetivo de longo prazo, ou seja, onde a organização pretende chegar em determinado período de tempo.
- **Valores:** É a forma como a empresa deve se portar no mercado e na sociedade, isto é, a maneira como pretende ser reconhecida. Essas ideias definem até mesmo a conduta dos colaboradores. Algumas organizações desejam ser reconhecidas pela qualidade do produto, outras pela segurança de seus serviços, pelo respeito ao cliente acima de tudo, por ações de sustentabilidade, entre outros.

**Sodiê Doces** - Missão: Utilizar produtos de altíssima qualidade, preservando seu sabor com sofisticação e originalidade. Estar sempre atento às novidades do mercado, oferecendo produtos inovadores para surpreender nossos clientes.

**Visão:** Ser reconhecido pela qualidade de nossos produtos, e conquistar um mercado abrangente no ramo alimentício.

**Nossos Valores:** Trabalho em Equipe, Qualidade, Ética e Respeito.

**Casa de Bolos** – Missão: Oferecer às pessoas produtos de qualidade, que garantam sua satisfação, agregando sabor e valor a suas vidas, trazendo à lembrança as coisas que são realmente importantes.

**Visão:** Ser referência em bolos caseiros. Ser exemplo em condutas e processos. Ser inspiração para o resgate de valores, construindo pontes entre as pessoas.

**Valores:** A Casa de Bolos, privilegiando as atividades éticas fundamentais, se alicerça em três fundamentos básicos:

**Simplicidade:** Optar pelo simples é escolher um caminho para a felicidade;

**Família:** A razão do nosso sucesso;

**Humildade:** Crescer sem perder a essência.

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

#### **SABOR DA INFÂNCIA**

**Missão:** Fornecer produtos e serviços de altíssima qualidade para proporcionar aos nossos clientes momentos especiais, de alegria e bem-estar, sempre voltando às boas lembranças da infância.

**Visão:** Viver e trabalhar em plena consciência. Sonhar, inspirar e atuar como agente de mudança para fazer as pessoas e o mundo melhores.

**Valores:** Respeito aos colaboradores, clientes, fornecedores e parceiros em geral. Ética e integridade. Qualidade dos produtos e serviços. Gerar oportunidades. Trabalho em equipe. Pessoas como diferencial. Sustentabilidade econômica, social e ambiental. Crescimento sustentável e com recursos próprios. Ter o discurso e colocá-lo em prática.

## 4. CONCLUSÃO

Nesse Projeto integrado abordamos questões para criar um novo negócio com a participação de cada unidade de estudo.

Analizamos ideias como em que setor em que a empresa estará inserida, seus possíveis concorrentes, clientes e também sobre os produtos e serviços oferecidos.

Foram analisadas quais as principais competências para gerir o negócio e as questões de caráter técnico das operações é também as fontes de capitais.

Com este projeto foi visto o quão é complexo se criar um novo negócio do zero, pois são muitas as questões a se analisar, pois com um plano em mãos já é complicado sem um plano então se torna bem mais complicado e as chances de dar certo serem bem menores.

## REFERÊNCIAS

<https://endomarketing.tv/missao-visao-e-valores/>

<https://mindminers.com/blog/etapas-do-planejamento-estrategico/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/artigos/o-perfil-de-um-emp-reendedor-de-sucesso,ebd39fe28a3a4610VgnVCM1000004c00210aRCRD>



