



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
PAPELARIA CUTE COLOR

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

PAPELARIA CUTE COLOR

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Henrique Carvalho Ferreira, RA 1012020100715

Silvia Helena Gonçalves da Luz, RA 1012020200175

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	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	12

1. INTRODUÇÃO

Neste projeto integrado será apresentado a ideia de um novo empreendimento levando em conta o perfil empreendedor e a administração estratégica.

Atualmente com o crescente número de desempregados no país, muitas pessoas se viram obrigadas e incentivadas a criar e gerir seu próprio negócio tornando seu próprio patrão, gerando sua própria renda sem depender de terceiros e com a segurança que só este tipo de empreendimento traz.

Entretanto, só ter novas ideias de produtos e serviços tornou-se insuficiente, uma vez que para tirar a ideia do papel e ter sucesso, além de esforço e empenho, foi necessário se aprofundar no conhecimento e estudo da administração estratégica, foco no negócio e no público a ser atingido. Com isso o sucesso do novo produto ou serviço será alcançado.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A proposta para o novo empreendimento é a abertura de uma papelaria. O nome escolhido foi Papelaria Cute Color, pois o objetivo da empresa será trazer para os clientes, itens de papelaria fora do convencional, que sejam fofos e coloridos. Daí o nome, “Cute”, que significa “fofo” e “Color”, que significa “cor, colorido”, ambos em inglês.

O modelo de negócio adotado será o *e-commerce*, visto que esta modalidade tem crescido exponencialmente nos últimos anos, principalmente devido à pandemia.

Além dos produtos fora do comum, a empresa terá como foco o *Customer Experience* (experiência do cliente), desde o momento do marketing digital, onde o cliente será captado, até o recebimento dos seus produtos, com embalagens personalizadas e marcantes, que despertam os sentidos do cliente, fazendo com que estes desenvolvam memórias afetivas com a marca.

3. PROJETO INTEGRADO

Neste projeto serão apresentados os pontos de uma gestão empreendedora e administração estratégica de um novo negócio proposto.

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

O perfil do empreendedor mudou. Nas décadas passadas, considerava-se uma boa gestão de empresa, algo sólido, firme e seguro. Porém, recentemente, fluidez e dinamismo estão mais presentes em cases de sucesso.

Um bom exemplo disso, é a relação das pessoas com suas instituições financeiras. Os grandes bancos tradicionais, como é o caso de Itaú, Bradesco e Santander, vêm perdendo espaço no mercado para empresas fintechs como Nubank, Banco Inter e C6 Bank.

É o que mostra um levantamento realizado pela Transfeera, uma plataforma de gestão e processamento de pagamentos, onde é apontado que em 2017, 99% dos pagamentos foram realizados por meio dos cinco maiores bancos do Brasil (Itaú, Bradesco, Santander, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal). Já em 2020, este número caiu para 61%, evidenciando a perda de espaço para as novas empresas. (TRANSFEERA, 2021).

Isso acontece porque as pessoas estão cada vez mais interessadas em fazer parte do processo. O que antes era sinônimo de solidez e segurança, hoje se torna impessoal e distante. O consumidor busca atualmente humanização, proximidade e transparência das empresas que contratam.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Primeiramente é fundamental que o empreendedor se interesse e goste dos produtos que está vendendo, e que também conheça as necessidades do público alvo e tenha a capacidade de supri-las.

Para o negócio proposto, o perfil do empreendedor deve ser capaz de observar o mercado e identificar oportunidades em produtos e tendências. Além disso, para o marketing funcionar e ter um diferencial dos concorrentes, é preciso muita criatividade e habilidade para utilizar as ferramentas de divulgação e redes sociais.

Como o foco do negócio é o *e-commerce*, alguns conhecimentos serão necessários para alavancar as vendas. São eles: o próprio marketing; o desenvolvimento do site; conhecimento de formas de pagamento digitais; assim como toda a parte de logística, desde embalagem até o transporte final ao consumidor. É claro que todas essas funções podem ser terceirizadas, porém, é importante que o empreendedor possua esses conhecimentos para entender melhor o seu negócio, uma vez que a proposta deste é a proximidade com os clientes.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Com base no contato feito com os fornecedores, constatou-se que o valor mínimo para os pedidos de mercadoria giram em torno de 1.000 reais, além disso, seria interessante para o negócio diversificar seus produtos por volta de três a cinco marcas, inicialmente. Sendo assim, um valor inicial para a aquisição dos produtos para a revenda, seria de 3 a 5 mil reais.

Além disso, há outros gastos que devem ser considerados, como a manutenção do site e os custos com as embalagens, o que giraria em torno de 500 a 1.000 reais de início.

Como o capital inicial necessário para esse negócio é relativamente baixo, há a possibilidade de ser gerido inclusive por um microempreendedor e até mesmo em *home office*, o que excluiria despesas como aluguel e transporte.

Pensando nesse sentido, serão utilizados recursos próprios para a abertura da Papelaria Cute Color.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Não é surpresa que a pandemia vivida nos últimos anos trouxe e continua trazendo várias mudanças de hábitos para toda a sociedade. Na esfera empresarial não foi diferente, e em meio a tantas restrições e inovações para se contornar a situação, surgiu a possibilidade de trabalhar em casa, o chamado *home office*, modalidade já existente, mas que cresceu mais de 300% em 2020. (QUINTINO, 2021)

Além disso, outro grande crescimento que se notou neste momento, foram as vendas online, que ocorreu devido à impossibilidade das pessoas saírem de casa para fazer compras. O resultado disso foi um aumento de 65,7% no número de pedidos e de 56,8% em faturamento de empresas que adotaram o e-commerce. (ROSSI, 2020).

A união desses fatos, levou as pessoas a buscarem um ambiente de trabalho/estudo mais acolhedor, com itens de escritório e papelaria de seu agrado, mais pessoais e com suas cores, personagens e formatos preferidos. Identificou-se aí, o surgimento de uma oportunidade de negócio, além de um nicho e público alvo bem definidos. o novo empreendimento proposto será um e-commerce de papelaria fofo.

Como o propósito da nova papelaria será trazer itens mais fofos e coloridos para as pessoas, o nome escolhido engloba essas duas características: “Cute”, que quer dizer “fofo” em inglês e “Color” que significa “cor, colorido”, também em inglês. Portanto, o nome do empreendimento será Papelaria Cute Color.

A análise da concorrência foi feita com base em papelarias online, ou seja, sem loja física, e também em papelarias da região, com lojas físicas, que precisaram adotar o e-commerce durante a pandemia. Alguns exemplos são: Papelaria Concurseiros, Papelaria Unicórnio e Papelaria Art Pel.

Os produtos vendidos na Papelaria Cute Color, por se tratar de revendas, serão semelhantes aos concorrentes. O diferencial se encontrará no marketing digital e na entrega personalizada, pois a proposta é vender também a experiência ao cliente, com embalagens que aguçam os sentidos do mesmo.

O marketing como diferencial será feito de forma a aproximar os clientes da empresa, por meio das redes sociais (Instagram e Tiktok), onde serão feitas postagens com dicas práticas para a utilização dos produtos, além de vídeos divertidos relacionados à papelaria, que fazem com que os clientes queiram acompanhar a loja, não apenas no momento da compra, mas no dia a dia.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesse tópico do Projeto Integrado será apresentado as questões estratégicas do novo empreendimento.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Entende-se por estratégia empresarial o caminho que a empresa precisa percorrer para alcançar seus objetivos e metas. Também podemos definir como ações de direcionamento planejadas e adotadas pela empresa para ganhar vantagem competitiva, estabelecendo uma mesma direção para a organização em termos de seus objetivos orientando o aproveitamento dos recursos disponíveis e usados no rumo de seus interesses estratégicos.

PORTER(1996), afirma que a estratégia empresarial é uma combinação dos fins que a empresa busca com os meios pelos quais está buscando chegar lá.

Para sua implementação é necessário um planejamento onde constaram missão, visão e valores da organização, algumas ferramentas também são utilizadas para a análise de ambientes sendo uma delas a Matriz Swot ou matriz fofa: que auxilia na análise e na compreensão do posicionamento das organizações frente aos ambientes que as envolvem.

Neste ponto são feitas duas análises: das características internas da empresa (forças e fraquezas); e das características externas da empresa (ameaças e oportunidades).

Outro ponto importante na implementação é o acompanhamento periódico desses indicadores de desempenho, identificando erros e elaborando correções imediatas. O acompanhamento por parte dos gestores da empresa torna-se um ponto crucial pois disto dependerá o sucesso do empreendimento.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Em síntese podemos descrever o conceito de missão, visão e valores da seguinte maneira segundo SEBRAE;

MISSÃO é o propósito da empresa existir. é sua razão de ser.

VISÃO é a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo).

VALORES são as idéias de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

Como exemplo, utilizamos o Banco Sicoob; banco que utiliza o sistema de cooperativismo fundado em 1991 inicialmente voltado para área rural, e em 2005 tornou-se uma cooperativa de crédito de livre admissão.

Figura 1: Propósito, visão missão e valores da Sicoob.

Fonte: Sicoob

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Após a realização do brainstorm empresarial, levando-se em conta toda a proposta feita para o novo negócio, definiu-se a visão, missão e os valores da Papelaria Cute Color, sendo eles:

Visão: Ser reconhecida como uma papelaria fofo completa e que leva até o cliente a melhor experiência.

Missão: Tornar ambientes de trabalho e estudo mais práticos e coloridos.

Valores: Foco no cliente; Inovação; Profissionalismo; Comprometimento; Criatividade.

4. CONCLUSÃO

Com o tema deste trabalho vimos que hoje não basta apenas ter uma idéia, é preciso ter esforço e conhecimento para tirá-la do papel, a criatividade e a necessidade também ajudam muito nesse processo.

Empreender vai além de criar um produto ou serviço. É preciso estudar o mercado e escolher a melhor forma de oferecê-lo, e a proposta do novo empreendimento exemplifica isso muito bem. Foi identificada uma oportunidade na atual situação em que vivemos, definiu-se o público alvo e o nicho de mercado, e por fim, foi escolhida a modalidade de *e-commerce* como estratégia de negócio.

Além disso, ficou clara a importância da definição da visão, missão e valores do novo negócio, pois serão estes conceitos que irão nortear o futuro da empresa, tendo a função de guia para a escolha dos objetivos e dos métodos para alcançá-los.

REFERÊNCIAS

MARCONDES, J. Sérgio. Estratégia empresarial: O que é? Conceitos, Quais são, Como fazer? **Blog gestão de segurança privada**, maio de 2020. Disponível em: <<https://gestaodesegurancaprivada.com.br/estrategia-empresarial-o-que-e-tipos-como-fazer/>>. Acesso em: 08 de junho de 2021

MAIA, Milena. FLUXO, BLOG ENGENHARIA. Disponível em: <<https://fluxoconsultoria.poli.ufrj.br>>. Acesso em: 08 de junho de 2021

SCHMIDT. Rafael. GESTÃO ESTRATÉGICA: ENTENDA A IMPORTÂNCIA PARA SUA EMPRESA. Disponível em: <<https://ucj.com.br>>. Acesso em: 09 de junho de 2021.

MISSÃO, VISÃO E VALORES, SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 09 de junho de 2021.

NOSSA HISTÓRIA SICOOB. Disponível em: <<https://www.sicoob.com.br/>>. Acesso em 10 de junho de 2021.

O QUE SÃO ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS. SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 08 de junho de 2021.

QUINTINO, Larissa. Ofertas de vagas em regime home office crescem mais de 300% em 2020. **Veja**, 24 mar 2021. Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/economia/ofertas-de-vagas-em-regime-home-office-crescem-309-em-2020/>>. Acesso em: 11 jun 2021.

ROSSI, Edson. E-commerce cresce 65,7%. **Isto é Dinheiro**, 03 jul 2020. Disponível em: <<https://www.istoedinheiro.com.br/e-commerce-cresce-657/>>. Acesso em: 11 jun 2021.