



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
Gestão de Recursos Humanos
Logística
Marketing

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Par Perfeito

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Administração Estratégica / Gestão Empreendedora

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Par Perfeito

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Camila da Silva Lyderis, RA 1012020200200

Denieli Aparecida Nunes, RA 1012021100341

Rafael da Costa Gandolfo, RA 1012020100831

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	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
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
4. CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16
ANEXOS	17

1. INTRODUÇÃO

Decidimos criar a Empresa Par Perfeito por se tratar de uma empresa totalmente revolucionária no ramo de calçados, aqui você encontra todo tipo de sandálias, e além de tudo muito conforto para o seu dia a dia. A nossa empresa produz produtos com alta qualidade, criatividade e busca valorizar a beleza dos nossos clientes. Iremos falar também a respeito das dificuldades de ingressar nesse ramo tão competitivo, destacaremos nossos deveres , nossas maiores dificuldades para iniciar esse projeto e também de toda estrutura para empreender um novo negócio. Falaremos da nossa missão, visão e valores e toda cadeia empreendedora.

A Par Perfeito é uma empresa que está se consolidando no mercado de trabalho e vem crescendo dia após dia, já é um sucesso em toda nossa região e futuramente vai ser um sucesso em todo nosso país e até fora dele.

Criamos essa empresa pois identificamos a falta de produtos diferenciados e com uma alta qualidade, sempre buscando atender as necessidades e a expectativa dos nossos clientes oferecendo produtos com criatividade, qualidade e muito conforto e que valorize a sua beleza.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Par Perfeito foi criada através de uma brincadeira em família, brincadeira essa que acabou dando certo e hoje somos uma marca que está rodando esse Brasil e futuramente estará conquistando o mundo. Nosso maior objetivo é levar amor, conforto e bem estar aos nossos clientes, sensação essa que ao adquirir um de nossos produtos fica inevitável não sentir. A Par Perfeito está inserida num mercado muito competitivo onde concorre com grandes marcas como Havaianas, Ipanema entre outras.

Hoje contamos com uma equipe com mais de 10 colaboradores e estamos contratando mais profissionais para nos ajudar nesse crescimento. Contamos com uma equipe de T.I que tem nos dado todo o suporte necessário, temos também uma equipe de marketing que tem realizado um trabalho fantástico com a divulgação da marca e o relacionamento com os nossos clientes. Sem contar a nossa equipe de desenvolvimento que tem criado modelos que hoje são a sensação do momento e estão sempre alinhados com o mercado da moda.

Enfim, temos uma equipe totalmente engajada com os nossos valores e projetos. Hoje tenho o privilégio de anunciar que a Par Perfeito conta com uma loja física localizada na cidade de São Paulo e até o final deste semestre estaremos inaugurando nossa segunda loja que ficará no Shopping Iguatemi na cidade de Campinas. Em breve teremos também a expansão do canal de vendas através de revendedor exclusivo, que hoje é uma modalidade que tem nos ajudado a levar a nossa marca muito além. Afinal o céu é o limite e aqui na Par Perfeito você encontra tudo o que precisa para o conforto do seus pés.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A ideia é criar chinelos, sandálias, algo diferente, confortável, produto de qualidade, do simples ao sofisticado, um produto para todos, independente de sua renda. Sendo anunciado em redes sociais incluindo instagram, facebook, snapchat, tik tok etc...

Devido ao cenário atual com a pandemia que prejudicou o mundo inteiro, iremos realizar vendas online (delivery), levamos até a pessoa com mais opções para que possa experimentar e com todos os cuidados de higienização necessários e um atendente com atendimento excelente. Para as cidades vizinhas com frete grátis e as cidades mais distantes cobrado o frete de acordo com a distância.



3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para ser um empreendedor de sucesso, deve se ter visão de seu negócio, conhecer bem seu produto, ter comprometimento, estudar, manter-se atualizado. Ter coragem em arriscar e alcançar seus objetivos, ter atitude em tornar seus sonhos realidade. Um bom relacionamento com pessoas ajudará a alcançar sua visão do seu negócio. Estabelecer metas para alcançar seus objetivos para que não se perca no caminho, ser autoconfiante sempre pois se não está bem hoje amanhã estará melhor.

Um empreendedor usa uma oportunidade para introduzir um novo produto no mercado, com intuito de obter lucro, diante de um problema criar uma solução, ser dinâmico e servir os consumidores diferentemente sendo melhor que os demais. Para ser um empreendedor não precisa ser formado ou especialista no negócio, mas sim possuir bons conhecimentos, entender bem do assunto, um exemplo clássico temos o Silvio Santos , que começou como camelô e hoje em dia é dono de uma grande emissora de televisão.



3.1.2 FONTES DE CAPITAL

1- Fontes para fase inicial do negócio (seed capital) O capital semente é a primeira rodada de capital para em negócio de startup, obtém o seu nome com base em uma ideia no estágio inicial que planta uma semente para permitir que empresa cresça. As aceleradoras recrutam selecionam empresas em fase inicial e orientadas para o crescimento além do recurso financeiro, elas também oferecem educação e mentoria.

2- Capital próprio (bootstrap) recursos próprios do empreendedor, consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso, sem ajuda financeira, exemplo: finanças pessoais, subsídios ou das receitas financeiras externas. Os 3 F 's (family, friends and fools), confiar em amigos que estão dispostos a investir em você e em sua família que se sentem obrigados a investir em você é uma ótima maneira de começar um negócio. O capital subsídio são fontes de recursos que disponibiliza o capital ao empreendedor e que não tem o comprometimento de devolver no futuro. Parceria estratégica que são ações comerciais com empresas que se relacionam com seu negócio.

3- Fonte de capital com participação societária são processos de negociações entre organizações ou pessoas físicas (cotistas) que visam transferir cotas sociais de uma empresa para outra empresa ou para outra pessoa física, se divide em dois grupos: investidor estratégico quando o operador opera o mesmo segmento da vendedora e tem interesse operacional na empresa com intuito de manter o investimento a longo prazo. E o investidor financeiro quando o comprador tem interesse focado em maximizar o retorno por meio da retirada de dividendos e ganhos de capital na venda do ativo em curto e médio prazo. Temos o investidor anjo (Angel Money) é uma modalidade de fonte de financiamento que possui uma regra específica e investem em pequenas startups ou empresários. Temos também o crowdfunding equity que é uma modalidade de investimento conhecida como investimento coletivo, pois a captação é feita através de micro investidores (normalmente feita via internet) e esse investidor recebe participação da sociedade.

Corporate Venture é uma modalidade de investimento especial de capital de risco em que as empresas não financeiras investem em empresas alvo, como startups ou negócios com tecnologia agregada.

Venture capital é uma modalidade de fonte de capital de risco em que os investidores oferecem às empresas iniciantes e as pequenas empresas que acreditam ter potencial de crescimento a médio e longo prazo.

Private equity é uma fonte de capital de investimento de pessoas e instituições de alto patrimônio líquido com o objetivo de investir e adquirir participações em empresas de maior porte.

Temos o IPO que vem do inglês Initial Public Offering que significa Oferta Pública Inicial é a primeira vez que as ações de empresa privada é oferecida ao público através de uma bolsa de valores.

4- Fontes de capital oneroso são empréstimos e financiamentos, que são convencionais de capital oneroso, onde a empresa passa por processo de aprovação para determinar o valor, condições e custos do capital, são formados, principalmente, por bancos comerciais públicos e privados, e por bancos de fomento. E também temos o

peer- to- peer lending (lending money) também conhecido como empréstimo social, o P2P lending é uma modalidade financeira possível graças à tecnologia, onde permite a um grupo de indivíduo com capital (investidores) emprestarem para indivíduos que precisam de capital (tomadores), sem o uso de uma instituição financeira oficial como intermediário.

Entre diversas fontes de capital, nossa empresa foi criada através de um investimento familiar em torno de R\$10.000,00 que hoje em dia atende todo o território brasileiro.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nossas sandálias são produzidas com matéria prima de primeira linha, não ficando atrás de nenhuma outra marca famosa. Possui design diversificado para todos os gostos. Atende as necessidades desde de crianças até adultos, com preços variados desde R\$24,99 à R\$99,99, atendendo a todas as classes sociais. Nosso meio de divulgação vai ser através das redes sociais como facebook, instagram, snapchat, tik tok, além de jornais , rádio, cartões de visita e panfletos.

Apesar de termos fortes concorrentes como havaianas, grendene, ipanema etc... temos nos saído muito bem com nossos produtos de ótima qualidade e modelos variados, sem contar que temos ótimos funcionários treinados e prontos para atender com eficiência, qualidade, e excelência em atender. Vendemos tanto na loja física quanto online devido a pandemia que enfrentamos com as devidas higienizações, uso de máscaras para nossa segurança e de nossos clientes, em nossa região a entrega é com frete grátis e as demais com frete de acordo com a distância. Caso o cliente não goste do produto ou esteja com algum defeito nós fazemos a devolução ou a troca do produto.

No mercado somos bem aceitos e fazemos sucesso principalmente com mulheres, pois elas ficam fascinadas com tantas variedades, modelos, estilos, designs diferenciados. E assim vamos caminhando trazendo conforto, qualidade e satisfação para nossos clientes.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Apresentamos a seguir a estratégia que utilizamos em nossa empresa, desde sua fundação até o presente momento, buscando sempre nos atualizarmos frente ao mercado.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Nossa estratégia é baseada no foco constante na inovação de nossos produtos, buscando sempre entender e atender os gostos e necessidades dos consumidores, de forma rápida e flexível.

Temos o foco em desenvolver calçados de acordo com a necessidade particular de cada cliente, fornecendo conforto e estilo através da moda, começando pelos pés.

Focamos em nossa rede de produção, para que a entrega e venda de nossos produtos sejam realizadas de forma artesanal e com atendimento humanizado.

Buscamos atender o mercado seguindo sempre as últimas tendências do mercado, sempre com número limitado de modelos, garantindo assim exclusividade aos nossos clientes.

Desde o início, focamos no treinamento próprio de nosso time de funcionários, para oferecer sempre um atendimento humanizado e personalizado.

Entendemos os riscos do mercado, e buscamos sempre inovar nos designs de desenvolvimento dos nossos calçados, realizando pesquisa junto aos mais altos mercados da moda e expandindo nossa gama de cores e produtos a fim de atrair todo o tipo de público e cliente.

Nos planejamos para continuar sempre investindo da melhor forma possível em nosso departamento de vendas, marketing e produção, atendendo e divulgando de melhor forma nosso novo e-commerce.

Estamos buscando sempre melhorar nosso site, sempre adicionando os produtos disponíveis, melhorando o desempenho do site, reduzindo o prazo de entrega e divulgando frete grátis para as cidades vizinhas.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Citamos a seguir o conceito de missão, visão e valores de uma empresa conceituada no mercado, sendo do mesmo ramo de atuação do negócio que desenvolvemos e a qual admiramos por sua história: a Havaianas.

Visão

Estar entre as marcas mais sólidas do mercado internacional, com ênfase no crescimento e lucratividade.

Quando o assunto é expansão para novos mercados, não importa o tamanho da empresa, mas sim o que deseja ser.

Missão

Atingir bons níveis de atendimento às necessidades do cliente consumidor; inovação, tendência, status, estilo de vida.

Nortear ações apoiando-se no design, estilo e apresentação dos produtos para agregar valor.

Valores

Atenção ao cliente;

Ética nas atividades;

Compromisso com meio-ambiente;

Responsabilidade social.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

No intuito de consolidar nosso negócio no mercado, e expandir nossa produção, citamos a seguir nossos conceitos de missão, visão e valores para o novo negócio.

Temos ciência de todo desafio que enfrentamos e ainda vamos enfrentar, mas tendo esses conceitos bem definidos nos ajuda a seguir nosso plano de negócio, dentro do que esperamos para a empresa.

São eles:

Visão

Expandir nossas lojas para o maior número possível de capitais e grandes centros, a fim de garantir acessibilidade ao maior número de consumidores.

Acreditamos que nossa marca sendo vista em várias regiões do país, grandes chances temos de expandir os negócios nacionalmente e internacionalmente.

Missão

Se tornar referência no quesito conforto e estilo em moda para os pés, atendendo a todas as faixas etárias.

Buscar inovação e ser reconhecida como uma marca pioneira em lançamentos de tendências no mercado.

Valores

Preocupação com a humanização das vendas presenciais e online.

Cuidado com o meio ambiente adequando-se sempre à melhor opção para os produtos que podem ser recicláveis ou biodegradáveis.

Respeito ao consumidor com foco em fornecer o melhor produto final.

Responsabilidade social através de ações voltadas para a comunidade.

4. CONCLUSÃO

Concluimos que para ser um bom empreendedor não basta apenas trabalhar duro, temos que ter muita dedicação e capacidade de contornar os possíveis problemas que aparecem ao longo de nossa trajetória. Para alcançar o seu objetivo e ter um negócio lucrativo, um bom empreendedor precisa agir de maneira inteligente, ter um bom plano de negócio e montar corretamente uma estratégia de planejamento. Com um bom planejamento traçado você consegue ter uma previsão do futuro e ajustar possíveis erros que possam vir prejudicar o seu negócio de alguma forma. Não existe fórmula mágica para o sucesso mas tenha certeza que a caminhada é longa e no final valerá a pena.

Chegar até aqui não foi fácil, mas com muita garra, dedicação, perseverança e fé estamos conseguindo alcançar os nossos objetivos. Um de nossos maiores desafios foi competir com grandes marcas e alcançar a clientela desejada, outra dificuldade também no começo foi encontrar a maneira correta de anunciar os nossos produtos da melhor maneira possível. Mas sempre acreditamos no nosso potencial e nas nossas ideias e foi assim , com muito trabalho , dedicação , um bom plano de negócio , trazendo pessoas certas que nos ajudaram a chegar onde estamos atualmente.

Ainda temos muito caminho a percorrer, a estrada é longa, afinal um bom empreendedor nunca se acomoda, ele sabe que precisa evoluir sempre e estar aberto às mudanças.

REFERÊNCIAS

COMO HAVAIANAS CONSTRUIU UMA MARCA GLOBAL. Disponível em:
<<https://www.estudioroxo.com.br/blogpulsar/como-havaianas-construiu-uma-marca-global/>> Acesso em 08 junho/2021.

EMPREENDEDORISMO DE SUCESSO. Disponível em:
<<https://www.youtube.com/watch?v=qf8bgPI9XeU>> Acesso em 07 junho/2021.

EMPREENDEDORISMO - 10 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR.
Disponível em < https://www.youtube.com/watch?v=xf_6_ukes >Acesso em 07 junho/2021.

HAVAIANAS. Disponível em :
<https://havaianas.com.br/history.html?gclid=CjwKCAjwqvyFBhB7EiwAER786aQmBuV3D20NLD9hzmAGhB12JY0UXpIrgsi8rd82gt6KM00A8j_HZR0CvGAQAvD_BwE> Acesso 09 junho/2021.

PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL PARA UM NOVO NEGÓCIO OU STARTUP. Disponível em:
<<https://www.valorebrasil.com.br/principais-fontes-de-investimento-de-capital/>>Acesso em 08 junho/2021.

ANEXOS