



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**GESTÃO FINANCEIRA E GESTÃO EM RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
VIA VENEZZA BOUTIQUE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**GESTÃO FINANCEIRA E GESTÃO EM RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
VIA VENEZZA BOUTIQUE

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

AMANDA SCARAMUSSA TEIXEIRA, RA

1012020200248

LUIZ CARLOS PIZZI JUNIOR, RA

1012020200246

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	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
4. CONCLUSÃO	12
REFERÊNCIAS	13

1. INTRODUÇÃO

O trabalho a seguir, tem como objetivo a criação de um novo empreendimento para pequenos empreendedores que buscam realizar seus sonhos de terem o próprio negócio e conseqüentemente viver disso buscando fazer com que a empresa cresça cada vez mais, e levar a todo o público brasileiro.

A empresa será focada na área do comércio de roupas masculinas e femininas de todas as idades, de nome Via Venezia Boutique, com loja física em Espírito Santo do Pinhal - SP, visando atender clientes da cidade e região, buscando também criar um público com vendas online, para entregas em todo o Brasil.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A loja física e online terá seu nome/marca de Via Venezia Boutique, localizada fisicamente em Espírito Santo do Pinhal - SP, onde pretende atingir público de todas as idades, masculino e feminino, com marcas de roupas conhecidas no Brasil, marcas a qual muitas pessoas da cidade procura e tem dificuldade de encontrar e acaba sempre voltando para a compra em sites online.

O comércio de roupas na cidade é grande, sendo possível encontrar lojas de roupas pela mesma, um grande desafio entrar neste comércio e conseguir se manter frente a concorrência que já é antiga e conhecida.

É nesse diferencial que queremos entrar, inovar o antigo das lojas da cidade e ser algo diferente para todo o público que busca suas marcas preferidas para se vestir.

Além de oferecer uma vasta variedade e tipo de roupas/marcas, iremos oferecer serviço online de entrega, ajuda no tamanho de acordo com a marca e atendimento via whatsapp para dúvidas de novos clientes.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Com a abertura da Via Venezia Boutique estaremos contribuindo para o desenvolvimento, por meio da inovação, gerando empregos e também para o aumento do desenvolvimento econômico da cidade/país.

Considerando como um processo de criação de algo novo e diferente, isso requer muita dedicação e trabalho árduo, podendo incidir com aspectos econômicos e psicológicos, tudo para que no final chegue a satisfação de recompensa financeira e pessoal dos sócios.

Portanto, buscamos determinadas oportunidades, além de querer oferecer novos produtos e serviços.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Composto por dois sócios para a abertura do empreendimento, os dois contam com experiência no ramo de comércio de roupas.

Para a abertura de um empreendimento é necessário no mínimo conhecimento na área de empreendimento financeiro, impostos a serem pagos, análise profunda do ramo em que você está entrando. Não somente abrir uma empresa e deixar para ver depois quais são suas obrigações e como atingir seus objetivos de vendas.

No ramo do comércio de roupas é necessário conhecer e estar dentro das principais tendências da moda, lançamentos, o que o público tem procurado e vem utilizando atualmente.

Contato direto com fabricantes ajudam na hora da compra da matéria prima, que é o principal neste ramo. Procurar sempre qualidade e um melhor preço para agregar valor à marca e ao produto fazem com que seja um diferencial no mercado atual.

E o mais importante, ter experiência e conhecimento do atendimento ao consumidor, este sendo seu carro chefe de garantir que o cliente irá retornar ao seu empreendimento se tornando clientes fiéis.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A busca do capital financeiro para abrir um novo negócio atualmente tem sido grande em bancos, mesmo com altos juros de empréstimos, o brasileiro tem se arriscado para realizar o sonho de se tornar um empreendedor.

O diferencial de nossa empresa é poder iniciá-la com capital próprio dos sócios, e não realizando empréstimos a terceiros. Desta maneira, o investimento inicial será de R\$ 100.000,00 dividido em 50% entre ambos os sócios.

A remuneração/salário dos sócios não entrará nos custos da empresa nos próximos 6 meses, acordo entre ambos como se fosse um investimento para o futuro, fazendo com que todo retorno de capital investido seja utilizado 90% de volta na empresa para compra de matéria prima e 10% para uso emergencial ou poupança dos sócios.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nossa proposta é trazer para Espírito Santo do Pinhal e Região, uma nova loja de roupas que seja sinônimo de qualidade e bom atendimento ao consumidor, onde o cliente irá encontrar sua marca de roupa preferida com direito a grande variedade de estilos e tamanhos, para que possamos agradar a todo o público que procura novidades e

não sempre o mesmo tipo de estampa toda vez que visita alguma loja. O nome da loja será Via Venezia Boutique.

Além da variedade de produtos, será prezado o bom atendimento independente da classe da pessoa que visitar nossa loja, todos serão bem vindos e recepcionados para que se sintam em casa na hora de encontrar e escolher sua nova peça de roupa.

A loja contará com um espaço para descanso e conforto dos clientes para quem passa horas escolhendo uma peça de roupa, contando com um projeto de arquitetura que visa o conforto dos olhos para todos que entrarem na loja e tenham um espaço tranquilo para provarem seus looks.

Para o cliente que estiver procurando alguma marca específica e não encontrar na Boutique, será oferecido um atendimento especial em que um de nossos funcionários entrará em contato com o fornecedor online para buscar a peça da marca específica para o cliente, facilitando assim suas compras.

O marketing será uma parte dos investimentos, principalmente com redes sociais e site de vendas online, contando com parcerias para ajudar na entrega rápida e segurança na entrega do produto. Isto é de suma importância, pois assim poderemos atingir o público da região e posteriormente atingir uma clientela maior ao redor do país, contando a história de nossa empresa no site para que conforte a pessoa que estiver comprando e oferecer segurança de que seu produto tem qualidade e procedência.

Este é um dos diferenciais que a loja pode ter sobre os concorrentes da cidade e da região, ainda é possível ver no presencial quanto no online um mau atendimento e pouca inovação e impulso dos produtos. Acreditamos que este é o caminho para conquistarmos uma grande clientela e fortalecer nosso nome e giro de capital para manter a empresa dentro do mercado.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

É indispensável para alcance de metas e objetivos, um bom planejamento, para o funcionário, líder ou empresário proporcionar resultados extraordinários. Analisando as melhores estratégias e condições para a concretização da peça desejada.

Neste tópico, apresentamos as principais estratégias do novo negócio e qual sua missão, visão e valor.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para que a empresa possa elaborar uma caminhada desde o ponto de partida, é necessário que tracem a travessia. Ou seja, os sócios elaboram os objetivos gerais e funcionais, considerando os fatores analisados no mercado.

A tomada de decisão, sobre atuar no cenário visando o alcance da visão e a realização da visão de futuro.

Os sócios deverão definir quais são suas prioridades e quais metas devem cumprir no início do projeto. Como por exemplo, no início devemos treinar os funcionários que estão junto a nós, e juntos estabelecer meios de abordagem ao cliente de maneira que o faça se sentir confortável. Evitar fazer loucuras no início querendo vender em grandes quantidades e no fim na hora da entrega ver que está com falta de estoque e correr atrás de produtos com valor mais caro para atender a grande quantidade de vendas.

Através disso, iremos conseguir coletar dados do fluxo de caixa, entrada e saída de estoque, custo e margem de lucro sobre vendas. Ponto importante na hora da tomada de decisão sobre aumentar o estoque e partir para um novo mercado ou cartela de clientes.

A boa comunicação entre os sócios e realização de reuniões semanalmente e até diárias no começo do projeto mantém o bom relacionamento dos sócios, que facilita a tomada de decisão nos principais problemas que deverão enfrentar com a abertura do projeto. É desta maneira que irão estar um passo à frente de problemas que possam ocorrer futuramente.

Para que a empresa consiga obter o sucesso esperado, faz-se necessário que a liderança seja eficiente. Assim os sócios irão disseminar na empresa: missão, visão de futuro, valores e estratégias de atuação ao longo dos períodos.

Sendo assim, estaremos desenhando onde vemos nossa empresa daqui 2, 5 e 10 anos à frente.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são muitas vezes vistos simplesmente como frases e palavras “que a empresa precisa ter”. Porém, se bem aplicados, esses conceitos são de grande ajuda para dar um foco ao seu negócio e fundamentais para o processo de planejamento e para a estratégia (JÚNIOR, 2019).

A missão de uma empresa é basicamente a sua razão de existir. É o que ela faz, a responsabilidade que ela tomou para si no mercado. Ela fala do negócio, do segmento em que ele está e define a identidade da empresa, comunicando-a aos seus colaboradores. A missão não costuma mudar muito ao longo do tempo e ajuda no planejamento ao dar uma compreensão clara da atividade da organização (JÚNIOR, 2019).

A missão da Júnior FEA-RP, por exemplo, é “Proporcionar para empresas acesso a serviços de consultoria, desenvolvendo nossos membros pessoal e profissionalmente”. Essa missão deixa claro nosso propósito de auxiliar donos de negócios e gestores a extrair mais de suas empresas e a conquistar seus objetivos (JÚNIOR, 2019).

A visão representa onde a organização se vê no futuro. É o que ela deseja se tornar (JÚNIOR, 2019).

A visão de uma empresa é extremamente importante para o seu crescimento e para o seu planejamento estratégico, pois é ela que vai determinar, por exemplo, o que vale e o que não vale a pena ser feito. Antes de implementar uma nova ideia, sempre

deve-se pensar se ela ajuda a empresa a conquistar seu objetivo maior, que é a sua visão. Afinal, os recursos da empresa são escassos (JÚNIOR, 2019).

Assim sendo, a visão é o foco da organização como um todo. Ela vai ajudar a tirar a equipe da zona de conforto, mantendo a ênfase no crescimento. Esse foco prioritário também será fundamental para o planejamento, pois os planos e metas a serem estipulados devem caminhar na direção da visão (JÚNIOR, 2019).

Como exemplo, a do Burger King no Brasil é “Ser a marca de fast food preferida, mais rentável, com pessoas talentosas e forte presença nacional.” (JÚNIOR, 2019).

Os valores representam as características e princípios que a organização cobra, respeita e admira. Eles são muito particulares a cada empresa e impõem limites para o que pode e para o que não pode ser feito. Qual é a ética da sua empresa? Profissionalismo, pontualidade e sustentabilidade? Criatividade, inovação e compromisso social? Deve-se escolher alguns princípios de que a empresa não abre mão durante o caminho para o sucesso (JÚNIOR, 2019).

Esses três pilares são fundamentais para o planejamento de uma empresa. Eles tratam do que ela é, do que ela quer ser tornar e dos seus princípios éticos. Tendo-se essas informações, fica muito mais fácil criar metas e planos para o negócio, que são essenciais para que ele continue competitivo e rentável (JÚNIOR, 2019).

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão da Via Venezia Boutique tem como propósito inspirar os melhores sentimentos nas pessoas quando se fala em moda, cada peça de roupa que você busca tem um propósito, por muitas vezes você busca uma peça de roupa para uma ocasião

especial, que fará com que você lembre deste momento por toda sua vida, e que possa estar bem vestido com conforto e qualidade.

Nossa visão é chegar ao patamar nacional, não somente como uma loja que tenha a peça de roupa que voce busque, mas futuramente uma marca propria de roupas que irá vestir grande parte da população, uma marca, logo que todos irão conhecer de longe, e que as pessoas tenham prazer de estar vestindo algo tão importante sabendo da história e procedência desta nova marca tão querida.

Nossos valores são os mais importantes, como dito anteriormente, trabalho digno e de qualidade, oferecendo a todos os públicos o de melhor em qualidade e atendimento, que faça a pessoa ao visitar a loja matriz do projeto, faça ela se sentir em casa, o atendimento e gentileza com qualquer tipo de público é o que mantém nossa humildade no mercado buscando sempre o de melhor a oferecer.

Estes são os pilares de nosso projeto, que a cada obstáculo no dia-a-dia, os gestores tenham em mente quais são seus verdadeiros valores e motivos de estarem correndo atrás de seus sonhos.

4. CONCLUSÃO

Tendo em vista o que foi mencionado no trabalho para a abertura de um novo negócio, vimos que o pequeno empreendedor encontra diversas dificuldades para entrar no mundo dos negócios e possuir sua própria fonte de renda. Desde o momento em que as ideias saem do papel depois de muito brainstorming, o empreendedor encontra dificuldades na fonte de capital, sendo própria ou de empréstimo de bancos, irá enfrentar os juros e deve contar com uma proposta bem elaborada e coerente com a realidade atual.

Os processos de estratégia, financeiro e marketing devem ser de suma importância no projeto diário, que é onde o empreendedor encontrará forças para se destacar e se desenvolver no mercado. É através destes que surge a missão, a visão e os valores do novo empreendimento.

O objetivo dos sócios é criar um empreendimento, trazendo um novo conceito de loja para todos os públicos. Visando atrair maior número de clientes tanto na loja física quanto nas vendas online. Para consequentemente aumentar o faturamento da Via Venezia Boutique, que possui uma liderança eficiente e um investimento que pode ser controlado nos primeiros passos da caminhada do mercado e implementando todos os processos de empreendedorismo e estratégia aqui estudados.

Desta maneira, os clientes da região podem visitar a Boutique e desfrutar da melhor variedade, estilo e tamanhos. E com as vendas online, facilitar a vida dos clientes e tornar mais seguras suas compras, entregando o melhor atendimento e sua peça de roupa mais desejada.

REFERÊNCIAS

JÚNIOR FEA-RP. Missão, visão e valores: o início de um bom planejamento estratégico. 2019. Disponível em: <<https://www.juniorfea.com.br/missao-visao-e-valores-planejamento-estrategico/>>. Acesso em: 09/06/2021.