



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO COMERCIAL, GESTÃO
FINANCEIRA**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO COMERCIAL, GESTÃO
FINANCEIRA**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Victor Henrique R. Costa , RA 1012021100080

Jéssica Oliveira Santos , RA 1012020100231

Lucas Henrique Dal Ava, RA 1012021100060

Geovana Aparecida Tejada, RA 1012021100433

José Luiz Ricci Inácio da Luz, RA1012021100048

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
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	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	12
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	15
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	15
4. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	17
ANEXOS	18

1. INTRODUÇÃO

O mercado consumidor tem se tornado cada vez mais exigente, e com isso vem surgindo grandes desafios para tentar atender aos desejos dos consumidores e conseguir se manter competitivo no mercado.

A moda como negócio está em evidência no Brasil e sua repercussão sobre o país só vem aumentando.

O mercado continua lançando novas tendências de vestuário e se adequando a um novo conceito em que o conforto e a liberdade se tornaram características fundamentais na compra de um novo modelo de roupa.

Foi pensando nisso que nós da Swagger Imports resolvemos trazer para nossos clientes produtos de qualidade, confortáveis e com o melhor de tudo preço justo, e sempre com um atendimento excelente

Nos dias atuais que nos encontramos com o impacto do fechamento das lojas físicas do comércio não essencial em razão da pandemia provocada pela Covid-19 ocasionou um aumento da procura virtual pelo segmento de moda e acessórios, mediante a isso tivemos a oportunidade de nos reinventar, e trazer conosco uma nova forma de trabalho, além da nossa loja física agora também estamos com um canal de e-commerce.

Contamos com uma equipe totalmente voltada para atendimentos online, onde os clientes podem no conforto de sua casa conferir todos nossos produtos, com descrições detalhadas, fotos nítidas trazem mais conhecimento do que está sendo adquirido pelo consumidor

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O ramo da moda passou por uma transformação intensa ao longo desse impacto por conta da pandemia, e é claro que isso afetou não só o que consumimos como também a forma como consumimos e interagimos com as marcas. Ganhando espaço as peças de vestuário mais despojadas, com foco na liberdade e conforto, afinal a maioria estavam agora trabalhando em “home office”.

E aquilo que já era importante não mudou: adquirir um item de vestuário não é algo meramente utilitário, se veste porque é preciso, é uma forma de nos expressarmos nossa individualidade, personalidade. É, portanto, uma expressão estética importante para o consumidor e isso pode ser percebido pelo mercado de moda do nosso Brasil, um dos mais dinâmicos do mundo.

Nós da Swagger Imports trazemos em nossos produtos tudo o que as pessoas mais procuram em seu dia a dia, sofisticação e conforto, deixando de lado aquele ditado de que “ser chique não é confortável”.

Oferecemos para nossos consumidores roupas confortáveis, despojadas e ao mesmo tempo Chique, ou seja, para nossos clientes “ser chique é ser confortável”.

E foi pensando manter o respeito às medidas de segurança de saúde, que nós possibilitamos aos nossos consumidores, a praticidade e conforto de não precisar sair de casa para realizar uma compra.

No nosso site e mídias sociais, nossos clientes podem encontrar toda variedade de produtos.

Contamos com uma equipe voltada em atendimento online com atendimento imediato que auxilia nossos clientes passando todas as informações sobre o produto e auxiliando desde a combinação perfeita do look até os acessórios.

Semanalmente nossa equipe organiza “lives” online apresentando todas as tendências e novidades, com desfiles e fotos detalhadas das peças que estão chegando em nossas lojas, também contamos com vários sorteios de produtos que são fornecidos pelos nossos parceiros, porque o que importa para nós é satisfazer nossos clientes com o que temos de mais importante, nosso respeito e qualidade nos produtos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Para esse empreendimento, um bom planejamento com várias ferramentas auxiliaram na administração. Como exemplo, um sistema para loja Swagger Imports para o total controle administrativo da mesma.

Após a abertura da empresa o primeiro passo é a definição do nicho de mercado, após essa escolha a definição do público alvo, além disso o plano de negócio é o passo de extrema importância, nele será indicado:

- Os principais concorrentes
- Faturamento mensal
- Capital de giro
- Quais serão os fornecedores, entre muitas outras informações.

Dessa forma será mais fácil lidar com todas as etapas que serão necessárias para colocar a empresa em atividade. Na verdade é tudo uma questão de planejamento para o sucesso.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas com a moda precisa ter um perfil criativo que o mantenha integrado ao setor.

Empreendedores em negócios criativos precisam manter-se constantemente atentos aos novos rumos do mercado e suas tendências, buscando compartilhar valores e motivações com o seu público, tais como inovação, diferenciação e qualidade.

Seguem algumas características importantes no perfil de quem empreende nesse ramo:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio
- Conhecer as tendências de mercado para aplicar no seu negócio
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está inserido
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos
- Manter o foco definido para a atividade empresarial
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças
- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais
- Ter conhecimento específico sobre moda
- Ter capacidade administrativa, financeira e contábil

O empreendedor está sempre buscando novos caminhos e soluções, o que torna uma pessoa apta a ser um empreendedor de sucesso são suas características pessoais.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Optamos por capital próprio (boot starp) que significa um conjunto de ações e estratégias para começar um novo empreendimento sem utilizar capital oneroso. A expressão vem do inglês “aperta a fivela das botas”. Sem ajuda financeira externa. EX. finanças pessoais, subsídios ou das receitas operacionais da própria empresa.

Depois de várias análises e planejamentos, chegamos à conclusão que será necessário um valor de R\$50.000,00 reais para iniciar o projeto, valor este que será

dividido em cinco partes iguais. Caso haja necessidade de recursos externos iremos recorrer a financiamentos bancários ou a investidores.

Fontes dos recursos:

1º sócio entrou com um capital no valor de 10.000,00 reais.

2º sócio entrou com um capital no valor de 10.000,00 reais.

3º sócio entrou com um capital no valor de 10.000,00 reais.

4º sócio entrou com um capital no valor de 10.000,00 reais.

5º sócio entrou com um capital no valor de 10.000,00 reais.

Capital Social		
Sócio	Valor	Participação (%)
1º sócio	R\$ 10.000,00	20%
2º sócio	R\$ 10.000,00	20%
3º sócio	R\$ 10.000,00	20%
4º sócio	R\$ 10.000,00	20%
5º sócio	R\$ 10.000,00	20%
Total R\$	R\$ 50.000,00	100%

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Pesquisar o mercado é uma das principais etapas para a criação do plano de negócios, principalmente saber quem são os possíveis clientes, concorrentes e fornecedores, além de detalhar quais são os produtos ou serviços que serão disponibilizados.

Encontrar o público-alvo do empreendimento é extremamente importante. Parece óbvio, mas é importante lembrar que: sem clientes, não teria sequer a possibilidade de uma empresa existir e sobreviver ao mercado.

Fazer uma análise da concorrência também é uma questão fundamental para o sucesso do negócio, pois através dessa análise conseguimos ter uma visão da situação atual do mercado e passamos a competir de forma saudável e ética dentro do mundo dos negócios.

Identificar os pontos fracos dos concorrentes nos permite ter a percepção e criatividade, encontrando produtos ou serviços inovadores que atendam às necessidades dos clientes. O mais importante é identificar quais as oportunidades ou ameaças que eles podem representar no mercado e como usar essas informações para permitir que façamos diferente.

Toda empresa deve ter um conhecimento profundo de seu público-alvo, ou seja, o público-alvo de seu produto ou serviço. O primeiro passo é definir o perfil das pessoas que serão os consumidores e entender as características comuns dessas que comprarão o produto ou serviço. Algumas informações que devemos saber: cidade ou comunidade do cliente, idade, sexo, classe social, ocupação, educação, religião, raça, nacionalidade, tamanho da família, estilo de vida, personalidade e troca de valores das pessoas com quem interage.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Para montar um planejamento estratégico da Swagger Imports foram feitas análises utilizando da forma de SWOT.

Primeiramente, foi feita a análise interna ressaltando as forças (STRENGTHS) e fraquezas (WEAKNESSES).

FORÇAS (STRENGTHS)	FRAQUEZAS (WEAKNESSES)
Reputação de produtos	Tecnologia ultrapassada
Gestão competente	Equipe desmotivada
Estabilidade financeira	Localização
Capacidade de inovação	

Depois foi feita a análise externa ressaltando as oportunidades (opportunities) e as ameaças (threats).

OPORTUNIDADE S	AMEAÇAS
Tecnologia	Política
Cultura	Economia
	Pandemia

A pandemia causada pelo COVID-19 trouxe vários aspectos negativos para a empresa.

Então foram definidos e listados alguns aspectos que deveriam ser seguidos para que a estratégia obtivesse sucesso.

Objetivo: Eliminar o máximo de ameaças possível e transformar as fraquezas e forças.

Justificativa: Pelo bem estar da empresa e pelo crescimento dela.

Maneira: Para neutralizar as fraquezas seria mudando a localização da empresa e investindo em novas tecnologias, marketing digital e vendas online através do E-commerce. E também estabelecendo metas para a equipe, motivando a com uma comissão além do salário fixo.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia empresarial é o direcionamento a ação que a empresa planeja e adota para obter vantagem competitiva em relação aos seus cenários de atuação, visando aprimorar sua capacidade de atingir os objetivos da organização estabelecida.

Em outras palavras, o planejamento estratégico é um sistema estruturado de pensamento, organizado para permitir que a empresa alcance seus objetivos. É uma ferramenta física para o empreendedor escrever estratégias no papel ou no computador, monitorando e avaliando constantemente os resultados. Um plano é uma descrição detalhada de como a empresa agirá para atingir as metas gerais e funcionais, cumprir sua missão e realizar sua visão de futuro.

O planejamento estratégico empresarial é composto por uma pirâmide de três níveis que se teve seguir como hierarquia, sendo eles:

- Estratégico: nível estratégico diretivo. Planejamento estratégico.

Envolvendo a alta administração, visando a visão da empresa, a forte orientação extrema, foco no longo prazo, objetivos gerais e planos genéricos.

- Tático: nível estratégico gerencial. Planejamento de marketing; da produção; do RH; das finanças; plano de ações das atividades meio.

Envolvendo os gerentes, visando a visão por unidades de negócios ou departamentos, foco no médio prazo, definições das principais ações por departamento.

- Operacional: nível estratégico das operações. Elaboração dos objetivos e estratégias operacionais. Plano de ações específicas por área, atividades fim.

Envolvendo os supervisores visando a visão por tarefas rotineiras, foco no curto prazo, definições bem específicas.

A implementação do plano começa com a formalização clara da missão, visão e valores da empresa. Esta formalização ajudará a definir uma série de aspectos, como o negócio principal (as atividades que caracterizam o negócio) e o mercado em que a empresa irá operar.

Para um bom acompanhamento existem algumas características essenciais que devem ser seguidas pelos gestores sendo ela:

- Intuitividade: Um bom sistema de acompanhamento de gestão precisa ser, antes de tudo, intuitivo. Isso está ligado à facilidade que os usuários vão ter de manuseá-lo e aproveitar ao máximo suas funcionalidades.
- Armazenamento na nuvem: Outra característica de um bom sistema de acompanhamento de gestão é a possibilidade de armazenar todos os dados na nuvem. Assim, as informações podem ser acessadas de qualquer outro dispositivo, desde que ele esteja conectado à internet.
- Gestão por indicadores: O acompanhamento da gestão está muito relacionado ao uso de indicadores de desempenho. Nesse sentido, o software escolhido precisa atuar como aliado na gestão por indicadores, mostrando de maneira clara e organizada os resultados da empresa e o que precisa ser melhorado.
- Análise de performance individual: Um sistema de acompanhamento de gestão também precisa informar resultados do desempenho de cada colaborador.

- Flexibilidade: O sistema escolhido para fazer o acompanhamento da gestão precisa ser flexível. Isso significa conseguir operar sob diferentes bases de dados.
- Gestão do portfólio de projetos: Um bom sistema de acompanhamento de gestão deve ajudar na implementação de boas práticas para gestão de portfólio de projetos da empresa, conduzindo as iniciativas e estratégias aos melhores resultados.

Gestão de reuniões: O sistema escolhido deve dar total apoio ao ciclo de vida de uma reunião. Ou seja, é necessário que o software permita ao usuário estruturar a pauta, agendar o encontro, convidar os participantes, definir tarefas e elaborar a ata.
- Transparência: O software para acompanhamento da gestão deve prezar pela transparência dos processos para que todos possam consultar os resultados e os fluxos de trabalho
- Segurança de dados: Quando falamos em soluções tecnológicas, uma das maiores preocupações se refere à segurança dos dados.
- Capacidade de interação: O software deverá ser capaz de se comunicar com outros sistemas. A capacidade de integração traz maior praticidade e eficiência para o acompanhamento da gestão.
- Mobilidade: A mobilidade é uma característica que não pode faltar no sistema de acompanhamento de gestão. A mobilidade é uma característica que não pode faltar no sistema de acompanhamento de gestão.
- Suporte especializado: Por fim, o software escolhido precisa contar com uma equipe de suporte especializada e disponível para solucionar qualquer dúvida ou bug no sistema.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

O conceito de Missão, está relacionado com o objetivo da empresa, o propósito, ajuda a entender, qual o seu negócio, metas, a razão de existir de uma empresa, Exemplos: Fiat= Produzir automóveis que as pessoas desejam comprar, e que tenham orgulho de possuir. O conceito de Visão, está relacionado com a razão do que a empresa quer ser, enquanto a missão, é um momento do presente, a Visão está relacionada com o futuro, Exemplo: Coca Cola- Matar a sede do mundo. O conceito de valores, está relacionado com as convicções que a empresa defende, princípios que norteiam a empresa, Exemplo: MCDonald 's= Qualidade, serviço e limpeza aos clientes. Com esses três tópicos, fica evidente as metas de uma empresa.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A nossa missão é satisfazer as necessidades dos nossos clientes, com produtos de qualidade, e preço justo, e sempre com um atendimento excelente.

Nossa visão é sempre garantir que a população se vista bem com os nossos produtos, assim tornar o mundo mais bonito.

Nossos valores são, respeito, honestidade, qualidade, e ética.

4. CONCLUSÃO

Para a empresa Swagger Imports tivemos que adotar alguns outros meios de atendimento para nossos clientes, como o atendimento on-line e lives semanalmente, com isso também evitamos que a loja tivesse baixos faturamentos devido a pandemia.

Optamos por recursos financeiros próprios, e com todo o conhecimento do empreendedor pela moda estamos obtendo sucesso, sempre inovando.

Com a missão de satisfazer nossos clientes, trabalhamos com respeito, honestidade e ética.

Nesse projeto tivemos total interação da equipe para discutirmos a empresa que seria abordada , o nome da mesma assim como todos os temas tratados acima.

REFERÊNCIAS

Disponível em:

<https://emtodolugar.facha.edu.br/2021/04/22/mercado-da-moda-tem-crescimento-em-ventas-on-line-na-pandemia/>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/as-tendencias-do-varejo-de-moda-para-2021/>

Disponível em: <https://blog.lexos.com.br/como-montar-uma-loja-de-roupas/>

Disponível:

<https://comunicaaoorganizacionalblog.wordpress.com/2017/02/03/missao-visao-e-valores/>

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.