



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
MUNDO DA BELEZA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Ciências Contábeis

Gestão de Recursos Humanos

Logística

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

MUNDO DA BELEZA

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Alessandra L Fenicio Martins ,RA 1012021100386

Ana Claudia da S. Oliveira , RA 1012021100067

Vitória Alice da Silva, RA 1012021100109

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

| | |
|---------------------------------------------------|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO | 3 |
| 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA | 5 |
| 3. PROJETO INTEGRADO | 6 |
| 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA | 6 |
| 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 |
| 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES | 8 |
| 3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO | 8 |
| 4. CONCLUSÃO | 10 |
| REFERÊNCIAS | 11 |
| ANEXOS | 12 |

1. INTRODUÇÃO

Grande parte da vida das pessoas é ocupada pelo trabalho, representando para eles crescimento humano e satisfação profissional. Considerando isso, é plausível supor que o ambiente de trabalho deve ser agradável, organizado e seguro para se trabalhar. Contudo, muitas vezes esta visão pode não ser tão recorrente e em alguns setores, inclusive, a compreensão de como se dá a relação entre trabalho e a qualidade de vida. Por isso pensamos em apresentar desafios em termos de compreensão quanto à relações empresa e cliente. Cabe lembrar que devido às instabilidades durante a pandemia, este setor passou por grandes desafios, passando por processos de insegurança e medo. Muitos acabaram perdendo seu negócio, de anos de luta, e pensando nisso, criamos nossa empresa voltada para o Mundo da Beleza, com finalidade de proporcionar um pouco mais de prazer e alegria para auto estima das pessoas, com nossos produtos acessíveis e naturais.

“Acreditamos que com muita esperança e fé um dia tudo voltará ao normal.”

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O Mundo da Beleza, hoje uma empresa 100% nacional do setor de cosméticos, iniciou suas atividades no Brasil em 2000. Nossa empresa se destaca com uma completa linha de produtos. A empresa conta com uma rede de distribuição que cobre todo o território nacional, figurando em mais de 3000 pontos de atendimentos (shoppings e supermercados), além de dispor de consultoras treinadas para atender e orientar o consumidor. Oferecemos serviços que lhe proporcionam cuidados da cabeça aos pés. Contamos com uma equipe multidisciplinar com profissionais graduados e especialistas que poderão lhe orientar em quais são as melhores opções para realizar seus desejos, sejam eles para relaxamento e alívio de dores, cuidados com o corpo ou uma mudança no visual.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A Gestão Empreendedora é um modelo que incentiva a criatividade e inovação da empresa. Em nosso salão Mundo da Beleza usamos como cultura organizacional, ou seja, cultura de valores e comportamentos a excelência no atendimento ao cliente, sempre sendo um time e um objetivo, pelo qual é passar o conforto e ganhar a confiança dos nossos clientes, sempre inovando em nossos produtos, fazendo parcerias para fornecer produtos ao nosso salão e sempre participando de eventos, assim abrangendo nossa oportunidade de ser reconhecidos. Oferecemos sempre a melhor forma e diversidade de pagamento ao cliente.

Como gestão pensamos em todos, desde o melhor ao cliente até o melhor para os nossos funcionários. Assumimos nossos riscos prevendo que nossos investimentos podem ter retorno positivo ou não, sempre ouvimos todos nossos funcionários abertos a novas ideias e criatividade e acreditamos no potencial da equipe, sempre motivando eles a ir além dos padrões, para sempre termos um diferencial que nos faça únicos. Sempre deixando o cliente confortável mostrando que cada um tem sua beleza única que o faz especial.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Nosso salão conta com socios que estão habilitados para negociar com fornecedores, parceiros de negócios, a fim de buscar as melhores ofertas e gerar o melhor retorno de investimento. Para determinar nossos empreendedores contamos com as competências profissionais, determinação, autonomia, controle emocional, empatia, liderança, vontade de aprender, criatividade. Dentre isso, realizamos cursos para sermos capacitados a atender nossa rede de salões.

Somos organizados para compreender as relações internas a fim de ordenar o processo produtivo e administrativo de uma forma lógica e racional. Quem é bem organizado tem mais facilidade em lidar com possíveis mudanças. Equipe, dinheiro, manutenção, clientela.. Nos empreendedores de salão de beleza lida com tudo isso, e está sujeito a enfrentar muitos problemas. É preciso ter um senso para analisar cada situação de forma fria e sensata, e saber qual é o momento para agir. Nisso podemos afirmar que temos a visão clara dos objetivos de nosso negócio. Assim sabemos traçar nossos caminhos para atingi-los.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Nosso empreendimento foi construído com recursos financeiros próprios sem necessidade de recorrer aos altos juros das instituições financeiras. Nesta seção trabalhamos com um cenário pessimista no qual o setor não crescerá no horizonte de análise, os preços dos serviços do salão e dos produtos estarão estáveis nesse mesmo período. O horizonte de análise é de 10 anos, contando a partir do ano vigente. As receitas são baseadas no volume de serviços projetados.

Cada um de nossos sócios reservaram para o empreendimento um valor de capital giro. Saindo assim esse valor da parte de pessoa física para jurídica cujo a rede de salões que empreendemos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

O Salão terá uma estrutura exausta, porém flexível ao ponto de poder aumentar o nível de fornecimento de serviços de acordo com aumento da demanda. Contaremos com os recursos de hardware , são equipamentos necessários para o funcionamento do salão. O local adequado para receber esses equipamentos será de 79m . O projeto do salão será desenvolvido com uma margem de crescimento 30%, ou seja aumentar a oferta de serviços sem a necessidade de novos investimentos. O salão será um negócio de beleza para o público masculino e feminino de médio porte e de marca própria que oferece produtos e serviços em um segmento intermediário. Nosso público alvo são

homens e mulheres que valorizam a beleza, gostam de estar na moda e querem encontrar em um só lugar, com atendimento personalizado e de qualidade, todos os serviços de beleza.

No mercado de salões até então a concorrência era pequena. Entretanto, hoje há uma grande concorrência com o crescimento das redes. Apesar de ser difícil de quantificar, podemos considerar também como concorrentes os produtos de beleza da categoria “faça você mesmo”.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A Administração Estratégica é de extrema importância pois revela a razão de existência da empresa no mercado, fazendo com que a empresa realize suas vocações e objetivos de médio e longo prazo.

Nossa empresa Mundo da Beleza tem como estratégia para daqui a 20 anos ser mais reconhecida através dos nossos investimentos em atualizar nossos procedimentos estéticos com aparelhos importados, assim podendo aumentar o nosso faturamento. Como tática temos a visão de ampliar o espaço do salão para assim podermos receber mais clientes com conforto e praticidade, investiremos ainda mais no marketing digital e sempre treinando toda a equipe para um melhor desenvolvimento de gestão, assim alcançando cada vez mais nossas metas, visões e valores.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A Estratégia tem muita relevância para uma empresa, pois através dela que temos uma orientação com conquistas de longo prazo, visando os riscos a serem percorridos e as vantagens para alcançar o melhor resultado.

Na nossa empresa sempre trabalhamos pensando na excelência e qualidade do que podemos oferecer aos nossos clientes, trabalhando juntamente com toda a equipe definindo suas funções e com treinamentos mensais de alta qualidade. Nossa prioridade

é crescer no ramo de beleza e estética, assim ficando mais conhecidos mundialmente pelo nosso trabalho com excelência. Sempre contando com o apoio total da gestão e seus conselhos antes de tomarmos decisões de extrema importância, visando em que podemos investir e seus diversos riscos ao fazê-los.

Visamos aumentar nossos investimentos em marketing digital para que nossa empresa fique mais conhecida e investir em um time com um só objetivo e a melhoria contínua, sempre tratando nossos clientes com o melhor conforto para se ficar em um salão, oferecendo nosso melhor, com o cliente em primeiro lugar, ficando atentos a competitividade e se destacando no mercado com nossos diferenciais. Sendo assim, faturando cada vez mais.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão : O que exatamente é uma declaração de missão e por que você se importaria em escrevê-la? É uma breve e concisa declaração sobre o propósito de seu salão, a finalidade de sua existência, o porquê ele foi criado. É óbvio que seu salão existe para te dar lucro, porém, a missão de um salão de beleza expressa o propósito de seu negócio para a comunidade em que você atua. Sua missão pode incluir o tipo de serviços que fornece, quem é seu público e que vantagem competitiva seu negócio tem. A missão não é uma declaração comercial rígida, mas sim uma expressão da intenção do proprietário para a empresa que ele administra. Escrever a missão de seu salão de beleza ajuda a direcionar seus negócios para o caminho certo.

É sempre mais fácil criar sua própria declaração depois de ser inspirado por outras fontes, como em um exemplo de missão de salão de beleza bem escrita! Aqui estão alguns ótimos exemplos de missões escritas por cabeleireiros e outros profissionais donos de salões:

Oferecer tratamentos de beleza de alta qualidade, feitos por profissionais altamente treinados e qualificados, em constante melhoria.

Exemplos de Missão:

Atender nossos clientes com excelência, com dedicação e atenção excepcionais para satisfazê-los. Esperamos que eles se sintam bem em nosso salão e saiam com a auto-estima maior do que quando entraram.

Atender cada cliente de forma personalizada, para que eles se sintam especiais e para que possamos realçar a beleza única de cada um.

Visão: A visão de um salão de beleza, por sua vez, representa um objetivo de estado futuro do negócio, ou seja, onde se deseja chegar, o que se quer alcançar com sua empresa. Diferente da missão, que é criada com o propósito de durar muitos anos, a visão de uma empresa é criada para um período de tempo pré-determinado, portanto a visão pode (e deve) mudar ao longo do tempo, de acordo com o momento que a organização se encontra, ou conforme ela seja atingida.

Exemplos de Visão :

Ser referência em mechas e coloração em minha cidade.

Atender clientes de todas as faixas etárias e para todos os tipos de tratamentos capilares.

Criar uma segunda unidade (ou franquia) de meu salão em outra cidade (bairro).

Seguir como referência em visagismo e corte de cabelos e lançar uma linha de produtos cosméticos, complementares aos meus serviços, com marca própria.

Valores: Os valores de uma empresa não são muito difíceis de serem compreendidos, pois todos nós, como seres humanos, seguimos alguns valores de acordo com nossa criação e educação, com aquilo que acreditamos. Empresas seguem o mesmo princípio, no entanto, com relação às atividades corporativas desempenhadas por elas. No caso

dos valores de um salão de beleza, ele representa, muitas vezes, o comportamento e a ética profissional de seu proprietário.

Exemplos de Valores :

Atender todos os clientes com respeito e profissionalismo para atingir os resultados esperados por eles.

Valorizar cada membro da equipe e investir em seu desenvolvimento pessoal e profissional.

Honrar os compromissos com meus fornecedores e buscar o crescimento mútuo.

Contribuir para o desenvolvimento e bem-estar da comunidade na qual atuamos.

Trabalhar em harmonia e buscar ter sempre um sorriso sincero no rosto para contagiar nossos clientes com essa atmosfera positiva.

Resolver conflitos de forma justa, imparcial e envolver clientes apenas se estritamente necessário.

Respeitar a legislação comercial e trabalhista sob qualquer hipótese.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão para o Novo Negócio: Oferecer atendimento estético, contando com profissionais capacitados e atualizados, utilizando de produtos que satisfaçam as necessidades das clientes, interagindo com a beleza natural que cada um (a) de nós já

possui. Para que sua auto-estima e alegria possam brilhar ainda mais. Fornecer aos funcionários e clientes ambiente profissional e acolhedor.

Visão para o Novo Negócio: Crescer sempre acolhendo às necessidades das clientes, oferecendo opções de serviços estéticos e equipe multidisciplinar. Investir na qualificação profissional e na geração de novas oportunidades de trabalho, contribuindo para um mundo melhor e sustentável, para que possamos ser reconhecidos como um ótimo salão de beleza. Onde a nossa busca por conhecimento e atualização seja constante. Neste ramo, em que a exigência por ótimos serviços com ótima qualidade é rotineira, podemos nos superar para atender cada vez as expectativas e oferecer aos nossos clientes um serviço ainda melhor.

Visão para o novo Negócio:

Buscamos continuamente uma boa relação com nossos clientes e colaboradores. Respeito à saúde quando lidamos com produtos tais como tinturas, relaxamentos, escovas progressivas e outros. Procuramos sempre fazer teste para dar segurança aos nossos clientes em relação ao serviço prestado.

Exemplos :

- Eficiência e excelência no atendimento.
- Respeito, cooperação e atenção a todos.
- Comprometimento, responsabilidade e honestidade.

4. CONCLUSÃO

O Mundo da Beleza é uma empresa de salão de beleza que desenvolve um foco principal que é ressaltar a beleza e as diversidades tanto das mulheres como dos homens, com uma gestão que se destaca e desenvolve cada vez mais no contexto nacional.

Os principais pontos abordados foram a desenvoltura essencial como o melhor atendimento e espaço para o cliente, sempre pensando em junção com toda a gestão, sendo nosso foco sempre ressaltar a beleza natural que cada um tem, nossa realização é a alegria do cliente com o resultado esperado. No meio desses processos encontramos diversos pontos que precisávamos mais de atenção, como por exemplo o investimento no marketing digital, com a intenção de sermos mais reconhecidos e podermos ampliar nossos serviços ao mundo todo, mas que nos custaria um preço alto, como também os investimentos em recursos, como produtos e espaços para a melhoria, porém sendo necessário e assim tendo um retorno positivo em cima disso.

Conforme o exposto, conclui-se que para todas as empresas é importante a gestão empreendedora e a administração estratégica, pois é através disso que a empresa se desenvolve melhor, não só pensando nos pontos positivos, mas também nos negativos, assim podendo elaborar como uma empresa se comportaria em questão de anos.

REFERÊNCIAS

<https://www.versum.com/m/br/blog/missao-visao-valores-salao-de-beleza/>

ANEXOS

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