



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**VENEZA ESTÉTICA AUTOMOTIVA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

**PROJETO INTEGRADO**

**VENEZA ESTÉTICA AUTOMOTIVA**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

André da Silva Pinheiro RA:1012020100166

Valdecir Alborghetti RA: 1012020100175

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
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
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>10</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>11</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>12</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Nesse projeto vamos falar da proposta de criar um novo empreendimento, e também como o “BRAINSTORMING” ajuda a desenvolver nossas ideias para empreender e abrir um novo negócio. A técnica de “BRAINSTORMING” foi criada em 1942 e vem sendo remodelada para servir aos propósitos das empresas, visando estimular a geração de ideias, transformações e buscar soluções inovadoras para estimular a melhoria em um debate saudável. E assim criar uma síntese para a gestão empreendedora e administração estratégica onde vamos falar sobre o perfil do empreendimento, fontes de capital e proposta de um novo empreendimento, e não se esquecer de falar sobre a missão, visão e valores de um novo negócio. E colocar isso em debate para saber qual a melhor forma de se criar um novo negócio.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nessa proposta de empreendimento, com várias pesquisas sobre mercado e prestações de serviços, a parte de estética automotiva vem crescendo muito no mercado, pois a cada 4,4 habitantes tem um automóvel, e pensando nisso conseguimos enxergar uma oportunidade de negócio, pois todo mundo tem que cuidar do seu carro. E a estética automotiva não é uma simples lavagem no seu carro, mas uma lavagem onde vamos deixar seu carro protegido e muito mais limpo do que as lavagens normais, os serviços prestados na estética é, lavagem detalhada, polimento, enceramento técnico, higienização, lavagem de descontaminação, vitrificação. Esses são os serviços prestados pela Veneza estética automotiva. Existem vários concorrentes na parte de estética automotiva, mas mesmo com os concorrentes ainda existe um mercado muito grande, e com a pandemia de 2019 pra cá, uns dos melhores investimentos está sendo a estética automotiva, que precisa de pouco investimentos, e tem um ótimo retorno financeiro.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Para ser um empreendedor temos que ter como características básicas espírito pesquisador e criativo, estando sempre buscando novas soluções e novos caminhos, sempre com o objetivo de ter em vista as necessidades das pessoas. umas das essências dos empreendedores de sucesso é sempre esta buscando novas oportunidades e novos negócios e com a preocupação de melhorar sempre o seu produto. Enquanto a maioria das pessoas enxergam dificuldades e insucesso, o empreendedor é otimista e busca sucesso e alternativas para seu negócio se tornar cada vez melhor para atender as necessidades de seus clientes.

Um das características de sucesso de um empreendedor são: ter total comprometimento, determinação e perseverança; ser guiado pelo crescimento e auto realização e pelo crescimento; ter senso de oportunidades e orientação por metas; tomar iniciativas por responsabilidade pessoais; persistir na resolução de problemas; ter auto conhecimento e senso de humor; busca por feedbacks; saber lidar com fracassos; ser formador de equipes; ser decidido; lidar bem com o fracasso.

Além destas características apontadas, podemos também afirmar que a qualidade do que o empreendedor faz começa nele mesmo, sendo assim, antes de qualquer decisão no que vai empreender, é importante pensar e repensar se está disposto e se tem todas as características citadas acima.

#### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Dentro do mundo financeiro, é comum que algumas empresas no decorrer de suas vidas produtivas, enfrentam algumas dificuldades no processo de crescimento, já

que é preciso crescer a uma velocidade superior àquela que sua capacidade de financiamento pode suportar. É uma fase onde a empresa deverá crescer para alcançar um novo patamar, sob pena de entrar em um processo degenerativo de crescimento a taxas mínimas, em que poderá levá-las ao fim. Grande parte dos negócios terão de buscar alguma fonte de capital de longo prazo para sustentar seu crescimento. Mais cedo ou mais tarde, é de fundamental importância que o empresário desenvolva habilidades que lhe permitam um maior nível de conhecimento dos processos de capitalização disponíveis no mercado, para que ao atravessar um período de queda de lucratividade, possa escolher o caminho certo para aumentar a taxa de crescimento de sua empresa, onde o objetivo principal da capitalização é de reforçar a posição financeira da empresa a curto e médio prazo para que esta possa empreender novos planos de investimentos tanto no desenvolvimento de novos produtos, quanto na ampliação da posição do mercado.

Em um processo de capitalização das empresas pressupõe a existência de investimentos ou plano de negócios, em caso de desenvolvimento de nova linha de produtos. Com isso se torna fundamental que antes de busca de capital, a empresa tenha definido e documentado claramente qual será a destinação dos fundos.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

A proposta é uma ferramenta muito utilizada, principalmente no mundo dos negócios, na qual as empresas ou empreendedores fazem uma espécie de pedido, contextualizando os seus objetivos através de argumentos, informações e dados que sejam capazes de fazer com que o receptor do documento o compreenda e seja persuadido a participar ou em até mesmo comprar uma ideia que está sendo difundida. Antes de tudo isso é necessário ter uma boa organização para que as informações sejam bem agrupadas da forma correta, pois desta forma há mais chances do receptor compreender o que você está tentando explicar. Uma das melhores formas de atingir este objetivo é detalhar os dados em forma de proposta, onde se pode fazer um Modelo de Proposta.

O Modelo Proposta é um documento que se caracteriza por estruturado por etapas por ser estruturado por etapas, detalhando todas e quais questões que envolvem o assunto que está sendo tratado, tendo um apelo visual, mas focando principalmente no conteúdo descrito. Este também pode ser definido com um documento ou um relatório estruturado com um conteúdo detalhado e separado por etapas, tendo como objetivo uma melhor compreensão de quem o está lendo. Este item pode ser encontrado em diferentes modelos como por exemplo, proposta comercial, de investimento, projeto pedagógico e entre outros.

A Proposta para um empreendimento também se torna essencial na hora de apresentar para os cliente e para os novos parceiros, pois estes têm que entender o que você está propondo para que façam novos investimentos nos quais saberão se o dinheiro que vão investir não vai ser em vão e se vão ter grande retorno financeiro.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

No mundo dos negócios são vários os desafios que se apresentam para quem tem uma ideia e quer transformá-la em negócio, ou então para gestores de uma empresa que buscam apresentar soluções para seus clientes e resultados para os stakeholders. Para vários desses desafios, a Administração Estratégica é a resposta.

Administração Estratégica, como o próprio nome já indica, é a junção da estratégia, do planejamento, com a gestão de uma empresa. A ideia de administração estratégica é totalmente ligada a longo prazo. Um gestor que usa desse conceito visa dar um norte para a empresa, conseguindo estabelecer um foco e plano de ação que toda a hierarquia pode seguir, desde o líder até os seus colaboradores indiretos. Sem uma ideia de administração estratégica dentro de uma empresa pode até ter algum sucesso, mas estará exposta a riscos, não calculados, que surgem na caminhada, como problemas com recursos, capital humano ou avanço de concorrentes, ou seja, mudanças no ambiente de negócios.

Esse campo de administração estratégica é o queridinho de pesquisadores da área de administração e gestão, tendo muito material disponível para ser analisado e estudado. Um gestor que criar um planejamento estratégico para uma empresa tem que sempre estar ciente das mudanças que estão acontecendo no mercado, amparado por dados e as mais diversas ferramentas, notar se sua empresa está seguindo pelo caminho certo.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

As ações tomadas a curto prazo para acionar planos de ação a médio prazo, são conhecidas como estratégia empresarial. Com base no estudo passado, da situação presente e de perspectivas do que está por vir, para alcançar os estudos no futuro, sendo a longo prazo. Assim, as características da estratégia empresarial envolvem momentos,, mas basicamente, podemos dizer que é preciso agir hoje, para modelar o cenário futuro.

A gestão da estratégia empresarial não pode ficar apenas na experiência do passado e no que se imagina e se gostaria que fosse o futuro. Quem sabe mesmo o que é estratégia empresarial foca no presente, na implementação do planejamento estratégico, uma das etapas mais difíceis de toda essa jornada. Abaixo colocaremos 2 tipos de exemplos de estratégia empresarial de uma empresa, São duas metodologias consagradas para elaborar uma estratégia empresarial de forma ágil e objetiva. Segue abaixo os 2 exemplos citados;

**OKR** - significa Objectives and Key Results, ou Objetivos e resultados - chave em português, é a metodologia que envolve, entre outras ações, responder perguntas do tipo: Aonde quero chegar? = Objetivo; Como eu vou saber se estou chegando? = Resultado Chave.

**BSC** - significa Balanced Scorecard, que é uma metodologia de como elaborar uma estratégia empresarial que envolve 4 perspectivas:

- **Perspectiva Financeira**
- **Perspectiva dos clientes**
- **Perspectiva dos processos internos**
- **Perspectiva do Aprendizado Internos**
- **Perspectiva do Aprendizado e Crescimento.**

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

O primeiro passo a ser seguido de qualquer planejamento estratégico, é definir a Missão, Visão e Valores da organização, esse primeiro passo é onde nos dará a direção a ser seguido com o empreendimento. A Missão define a identidade da empresa e não costuma mudar ao longo do tempo. Visão de um empreendimento é aonde ele quer chegar com seu empreendimento, representa um futuro para a organização, diferente da missão, a visão é criada em um período de tempo pré-determinado, portanto a visão pode mudar ao longo do tempo. Valores, são crenças ou princípios, que servem como guia, para os comportamentos, atitudes e decisões de todas as pessoas buscando seus objetivos, que estejam executando a missão, na direção da visão. Alguns exemplos de valores são: respeito, confiança, comprometimento, responsabilidade, etc. Então se não tiver a “Missão, Visão e Valores” definido no seu planejamento estratégico, vai ser muito difícil conseguir dar andamento no empreendimento, pois isso é a base do planejamento.

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

Com toda a pesquisa sobre missão, visão e valores, para esse novo negócio, conseguimos elaborar uma proposta de missão, visão e valores. A Missão para esse novo empreendimento, é que a empresa está sendo fundada como uma estética automotiva onde trata o seu carro com maior cuidado possível, pois é um bem muito importante e caro para os clientes, o motivo dela ser criada é de fazer um serviço com qualidade e responsabilidade.

A visão que temos sobre esse empreendimento, é com todo esse cuidado com os bens dos clientes, eles sempre vão voltar, e com isso existirá um crescimento, nas vendas e serviços prestados. E com isso queremos alcançar um número de clientes muito significativo para a empresa, onde lavando 200 automóveis no mês, conseguimos lucrar 10 mil reais bruto, e assim se tornando uma referência na estética automotiva. Os valores da empresa são, ter uma grande credibilidade, onde desenvolver cultura de relações íntegras com clientes, fornecedores e poder público. E ter uma agilidade e foco no cliente, pois isso vai nos trazer um resultado positivo.

## **4. CONCLUSÃO**

Concluimos nesse Projeto Integrado ( PI ) que, para chegarmos a ter sucesso como empreendedor, teremos que seguir várias etapas para que o negócio não venha a ter prejuízo ou até mesmo abrir falência. vimos que se seguirmos os processos descritos acima são de grande importância para grandes, médias e pequenas empresas a ter sucesso no mercado, onde temos que abrir um novo negócio também tem grandes desafios a serem superados. Podemos ter consciência que uma boa Estratégia Empresarial, uma boa administração estratégica, teremos uma visão melhor para sermos grandes empreendedores.

Concluimos também que para ser empreendedor temos que elaborar uma boa Proposta Estratégica para podermos apresentar - mos aos nossos clientes para que eles tenham uma confiança em nossos serviços, que eles saibam que o investimento feito lhe tragam algum retorno.

Criamos uma empresa onde entregamos a missão de entregar um serviço de alta qualidade, que a visão dessa empresa é a expansão da estética automotiva que vem em alta no mercado e os valores que é um atendimento de ponta onde a entrega dos serviços são com os melhores produtos do mercado no ramo da Estética Automotiva.

Através desse estudo vimos que ser um empreendedor é desafiador, mas que através de boas informações, conhecimento e estudo pode - se ter um futuro gratificante, sempre tendo em mente que temos que melhorar nossos produtos cada vez mais.

E agora, está pronto para começar a empreender e ter sua própria empresa e seus produtos no mercado do empreendedorismo.

## REFERÊNCIAS

<https://www.siteware.com.br>

<https://fia.com.br/blog/administracao-estrategica/>

<http://www.genesis.puc-rio.br/>

# ANEXOS



V.

