



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<GESTÃO COMERCIAL>

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<VIVIAN KLOCKE BOLSAS E ACESSÓRIOS>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<GESTÃO COMERCIAL>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<VIVIAN KLOCKE BOLSAS E ACESSÓRIOS>

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Vivian de Oliveira A, RA 1012020200281

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	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	10
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	14
4. CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16
ANEXOS	17

1. INTRODUÇÃO

Com o objetivo de obter novas ideias na empresa, brainstorm ou “tempestade de ideias”, uma técnica utilizada para auxiliar as pessoas em soluções criativas para diferentes tipos de problemas, que envolve vários componentes que vão desde o planejamento, até a estrutura física.

Essa técnica foi proposta pelo norte-americano Alex Faickney Osborn no ano de 1941. Para essa técnica ocorrer existem algumas regras que consiste em :

- Não é permitido nenhuma crítica ou julgamento de ideias;
- Ideias ousadas e inovadoras são bem-vindas;
- Concentrar-se na quantidade de ideias;
- Construir ideias a partir de ideias dos outros, como uma forma de aperfeiçoamento.

O objetivo deste trabalho será a proposta de criação de um novo empreendimento, e o método a ser utilizado será o brainstorm livre no qual consiste na concentração de atenção em um problema por um determinado tempo.

Com a constante mudança evolução da tecnologia e o dinamismo de um mercado de trabalho movido por indivíduos habituados ao ambiente digital e em busca de carreiras desafiadoras, o gestor moderno precisa se guiar por princípios que o transformem em líder empreendedor, alguém capaz de assumir riscos, experimentar e estar aberto a inovação.

Diante destes fatores, a gestão empreendedora é aquela que traz para o ambiente interno de uma empresa o anseio pela inovação e, ao mesmo tempo, práticas gerenciais transformadoras que motivam as equipes a criar novos projetos, produtos, reduzindo as incertezas de um mercado cada vez mais turbulento.

Para obter um planejamento estratégico precisamos do campo de administração estratégica tendo como base sua missão, visão e valores. Através das estratégias é possível estabelecer objetivos, metas, projetos, orçamentos, logística, táticas, planos de ação, e também antecipar problemas que podem ocorrer durante o percurso diminuindo os riscos da empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Vivian Klocke Bolsas e Acessórios é uma empresa que será inserida no mercado no setor de vestuário. Seremos uma Loja com Bolsas e Acessórios de diversos modelos, atingindo uma diversidade de público maior. Nosso foco é atendimento personalizado presencial e foco na loja Online.

Segue alguns produtos que serão comercializados na empresa:

- Bolsas
- Mochilas
- Necessaire
- Pochete
- Malas
- Pastas para Notebook
- Carteiras femininas
- Carteiras masculinas
- Óculos
- Relógios
- Brincos
- Colares
- Lenços
- Sapatos

A bolsa é o produto principal escolhido pela empresa, é um acessório praticamente indispensável na vida de qualquer pessoa (mulher, homem, criança). Seja para trabalhar, para uma festa, escola, ou um passeio no shopping. A praticidade da Bolsa faz com que ela seja o complemento oficial dos looks diários.

Os Sapatos, Relógios, Brincos, Colares, Óculos, Carteiras e Lenços são os acessórios complementares que terá na empresa. Estes acessórios são fundamentais para transmitir nosso estilo e personalidade. Agregando as vendas umas das outras.

Pensando na grande procura do público por produtos acessíveis e de qualidade a empresa fez parceria com fábricas e representantes, visando qualidade e valor agregado.

Hoje os possíveis concorrentes serão Empresas como:

- Le postiche
- Dafiti
- Grupo Arezzo
- Lojas Renner
- Santa Lolla
- Fabi Calçados e Acessórios
- Capodarte
- Chilli beans

O setor de vestuário vislumbra um cenário positivo para o atual ano. Depois de um 2020 complicado para todo o comércio, as projeções para o segmento têxtil são otimistas. De acordo com dados divulgados pela Associação Brasileira da Indústria Têxtil e Confecções (Abit), em 2021, o número de vendas na área pode subir até 25%. Com isso, seriam comercializadas cerca de 6,2 bilhões de peças.

Esse crescimento corresponderia a uma alta de 26,2% na arrecadação, fazendo com que em 2021, o setor movimente R\$ 229 bilhões.

Segundo a Abit, em relação à produção têxtil no país, a projeção é que haja um crescimento de 8,3%, alcançando a marca de 2,3 milhões de toneladas de matéria-prima.

Já em relação a produção de vestuários, a estimativa é a de que a aceleração chegue a 23%.

Outro ponto positivo para o seguimento em 2021 é sobre a geração de empregos. Segundo a associação, o possível crescimento do setor pode impactar na criação de 25 mil novos postos de trabalho.

Lembrando que o setor vestuário abrange vários produtos, não apenas roupas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A proposta de um novo empreendimento surgiu da necessidade de uma renda extra, a oportunidade de ser proprietário de uma micro empresa. “A princípio estava trabalhando Home Office e vendo tantas pessoas perdendo emprego, vendo a necessidade de algo próprio.”

Visando que no meio de uma Pandemia (covid 19) teria que ser algo, de alto consumo, a necessidade das pessoas em algo útil, bonito, elegante e ao mesmo tempo necessário. Com a necessidade das mulheres de sempre estarem bem arrumadas, com autoestima elevada, pensei em produtos variados. Sendo a principal peça da empresa a Bolsa.

A empresa tem apenas a Diretora Vivian como proprietária e acionista.

O foco inicial é a venda de varejo, com atendimento exclusivo na casa do cliente e também por loja virtual. Vendemos para todas as classes sociais sem distinção. Enviando para todo Brasil.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Todo empreendedor deve se dedicar ao seu negócio com tempo e envolvimento pessoal e emocional (fazer o que gosta). A Diretora da empresa Vivian Klocke Bolsas e Acessórios, tem uma vasta experiência no ramo de vendas e faz uma graduação em Gestão Comercial na Unifeob. Escolheu as bolsas a princípio pela necessidade principalmente das mulheres, e a impulsividade delas nas compras, agregando outros produtos, visando o aumento do público alvo e das vendas.

Os aspectos fundamentais de um empresário de sucesso destacam-se:

- **Criatividade**: Aceitar desafios e buscar soluções viáveis para os problemas que vão aparecer. Criatividade para desenvolvimento de novas ações e estratégias.
- **Liderança**: inspirar confiança, motivar, delegar responsabilidades, formar equipe, criar um clima de moral elevado, saber compartilhar idéias, ouvir, aceitar opiniões, elogiar e criticar pessoas.
- **Perseverança**: Manter-se firme em seus propósitos, sem deixar de enxergar os limites de sua possibilidade, buscando metas viáveis até mesmo em situações adversas.
- **Flexibilidade**: Controlar seus impulsos para ajustar-se quando a situação demandar mudanças, estar aberto para estudar e aprender sempre.
- **Vontade de trabalhar**: Dedicar-se plenamente e de forma entusiasmada ao seu negócio.

- **Automotivação:** Encontrar a realização pessoal no trabalho e seus resultados.
- **Formação Permanente:** Busca constantemente informações sobre o mercado e atualização profissional sobre novas técnicas gerenciais.
- **Organização:** Compreender as relações internas para ordenar o processo produtivo e administrativo de forma lógica e racional, entender as alterações ocorridas no meio ambiente externo de forma a estruturar a empresa para melhor lidar com essas mudanças.
- **Senso crítico:** Antecipar-se aos problemas principais, analisando-os friamente.

O empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas.

A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades. E a preocupação sempre presente com a melhoria do produto. Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e problemas, o empreendedor deve ser otimista e buscar o sucesso, apesar das dificuldades. É muito importante que você promova uma autoavaliação para medir suas chances de sucesso no mundo empresarial. O que torna uma pessoa apta a ser um empreendedor de sucesso são suas características pessoais.

Os empreendedores que criam e que constroem um empreendimento não são lobos solitários. Eles não precisam concentrar os esforços de todas as realizações em si mesmos. Reconhecem que, raramente, é possível construir um empreendimento substancial trabalhando sozinho. Portanto, constroem equipes de trabalho.

Demonstram uma rara habilidade de despertar o herói que existe dentro das pessoas que eles atraem para o empreendimento, dando responsabilidade e dividindo os méritos pelas realizações.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A direção optou inicialmente por um empréstimo a juros zero da cidade que a empresa reside. Uma ação em especial para este momento difícil que os empreendedores estão vivendo.

Empréstimo de R\$ 15.000,00 parcelados em 36 meses, como início de pagamento após 6 meses. (valor pago com juros reduzido e é feito Cashback pelo banco na sua conta)

Foram investidos também dinheiro (poupança) que já estava sendo poupado para investimento na empresa. Tendo um capital de giro de R\$ 5.000,00.

O veículo próprio ficou disponível para a empresa, sendo utilizado para envio de mercadorias a clientes (delivery), atendimento exclusivo na casa do cliente caso o mesmo tenha preferência, para despachar mercadorias via transportadora.

A Empresa não está tendo gastos com aluguel, pois a empresa tem o foco exclusivo de atendimento exclusivo na casa do cliente, e loja online.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Para entrar no mercado é necessário antes de tudo conhecer o cliente, para assim, oferecer um produto especializado.

Fazer uma pesquisa qualitativa e quantitativa, para avaliar as ideias propostas pela a empresa e o serviço prestado pelos colaboradores, será feita pesquisa de satisfação, onde será entrado em contato com o cliente, após o serviço ter sido prestado, buscando dicas de melhorias e dados para avaliação individual de cada colaborador e sua respectiva atividade, envolvendo feedbacks mais precisos para a empresa e seus

funcionários. Com isso, poderão ser criados serviços mais específicos, que atendam melhor a expectativa dos clientes

Buscamos todos os tipos de clientes, seja a mãe, pai, esposa, marido, namorada(o), amante, amigos, crush, crianças, avós, tios, empresários, o rico, ou o de classe média baixa. Qualquer pessoa vai ter acesso à nossa loja sem nenhum preconceito.

Por isso o cuidado com os produtos, com a diversidade, com a necessidade de cada ser humano.

A longo prazo a intenção de crescimento da empresa é a venda por atacado. Atender estes clientes vai fazer com que a marca seja cada vez mais conhecida e respeitada.

Hoje os concorrentes diretos são as marcas de grife como Arezzo, Santa Lolla, Schutz, Colcci, Louis Vuitton, entre outros. Estas empresas são marcas próprias de grifes conhecidas mundialmente e tem um valor muito alto agregado à marca.

A intenção é com o crescimento da empresa é poder desenvolver uma marca própria com exclusividade, bom gosto, e preço acessível aos clientes. De acordo com a realidade do nosso país.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A introdução do empreendimento no mercado, gera grandes desafios, e com estratégia devemos nos preparar para enfrentar esses desafios, enxergar ameaças e oportunidades que ainda não existem. O planejamento estratégico ampliará a visão da

empresa e colocará os produtos com preços acessíveis ao mercado, assim o seu objetivo será atrair o público, deverá ter uma análise de mercado.

O objetivo tático dessa empresa deve ser coerente com a visão do empreendedor, cujo será o sonho, o futuro da empresa, Após estabilidade da empresa , partir para o foco maior que é o público de Atacado.

Estamos construindo uma parceria com o banco para eventuais necessidades de urgência, como um empréstimo caso tenha algum problema no mercado. Porém ter ações estratégicas para melhorar as vendas sem ter que entrar em alguma dívida. Sempre acompanhando o mercado e os concorrentes para sair na frente.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Vamos focar a princípio na implementação da empresa no mercado da Cidade e região, com os diferenciais de atendimento exclusivo a domicílio, seguindo as normas de enfrentamento ao Covid-19 neste momento em específico. Como a loja virtual e divulgação em grupos também. Juntamente com esta ação usaremos o Plano de Marketing para poder aumentar nossas vendas. Este plano é essencial para a divulgação da empresa com um número maior de acessos. Estaremos também contratando representantes que queiram uma renda extra, fazendo com que mais pessoas tenham acesso a nossa mercadoria.

PLANO DE MARKETING: Nossa proposta de divulgação da empresa, inicialmente será por anúncios em rádio e internet, divulgando a diversidade de produtos e valores acessíveis, frisando o padrão de qualidade e atendimento. Serão realizadas parcerias com influencer para divulgação em troca de permuta (produtos) para aumentar mais ainda as vendas e o interesse destes clientes.

Temos que atentar a atualidade do mercado. As passarelas internacionais falaram e decidiram quais bolsas serão as mais desejadas para a próxima temporada da primavera / verão 2021. Alças de jóias, bolsas tamanho grande, mas também materiais

naturais são algumas das apostas a serem consideradas a partir de agora. Com estas ações estaremos junto com a moda.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são conceitos estratégicos de gestão de empresas. Fazem parte do planejamento de um negócio e servem, depois, como uma bússola para orientar a busca de resultados.

Por isso, se você é ou pretende se tornar um empresário, entender e aplicar esses conceitos é essencial.

O nome soa como algo mais ligado às grandes organizações, mas não é.

De acordo com o Guia Missão, visão e valores do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), essas ideias devem ser aplicadas por empresas de todos os portes.

De forma resumida, pode-se dizer que missão, visão e valores são um conjunto de ideias que ajudam a definir as estratégias de uma empresa para que seus objetivos sejam alcançados.

É por meio desse tripé que os empreendedores podem elaborar o seu planejamento estratégico – ou seja, o passo a passo para alcançar os resultados almejado

Para se ter uma ideia da importância dessas ações, grandes gurus da Administração, como Peter Drucker e Philip Kotler, já abordaram seu significado.

Entenda cada um deles:

- **Missão:** É a razão pela qual a empresa existe. Em outras palavras, define seu foco de atuação. Nesse caso, o conceito está mais ligado ao produto ou serviço.
- **Visão:** É uma bússola que serve como um grande objetivo de longo prazo, ou seja, onde a organização pretende chegar em determinado espaço de tempo. A visão do Facebook é conectar 7 bilhões de pessoas, por exemplo, com sua rede social.
- **Valores:** É a forma como a empresa deve se portar no mercado e na sociedade, isto é, a maneira como pretende ser reconhecida. Essas ideias definem até mesmo a conduta dos colaboradores. Algumas organizações desejam ser reconhecidas pela qualidade do produto, outras pela segurança de seus serviços, pelo respeito ao cliente acima de tudo, por ações de sustentabilidade, entre outros.

Como Exemplo segue abaixo Missão, Visão e Valores do **Grupo Arezzo**

A Arezzo&Co é líder no setor de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil. Com 47 anos de história, comercializa atualmente mais de 13,5 milhões de pares de calçados por ano, além de bolsas e acessórios. Possui sete marcas – Arezzo, Schutz, Anacapri, Alexandre Birman, Fiever, Alme e Vans® – com produtos que se destacam pela qualidade, design, conforto e inovação.

As marcas da Arezzo&Co são associadas a um estilo de vida diferenciado e desejado. Contando com amplas linhas de produtos, conseguem alcançar públicos-alvo específicos além de atender a diferentes ocasiões de uso.

Ao longo dos anos, a companhia conquistou dezenas de prêmios nas áreas de produção, tecnologia, inovação, gestão, comercialização e web commerce. Foi considerada em diversos anos consecutivos a melhor franquia de calçados, bolsas e acessórios femininos no Brasil. Ocupou a primeira posição em vários rankings, entre eles o do setor de calçados, têxteis e artefatos de couro da Melhores e Maiores da revista Exame.

Missão:“Despertar desejos ao identificar e interpretar tendências e comportamentos da mulher, proporcionando a melhor experiência e oferecendo o produto certo na hora certa”

Visão:“Ser líder no Brasil em calçados e bolsas de moda, com presença internacional, satisfazendo nossas consumidoras com as marcas mais desejadas, gerando valor perene para nossos públicos”

Valores:(PRINCÍPIOS)“Transparência, Meritocracia, Alinhamento, Humildade, Desafio, Autenticidade, Envolvimento, Flexibilidade, Paixão, União.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A Empresa Vivian Klocke Bolsas e Acessórios, teve o cuidado e carinho para determinar a Missão, Visão e Valores da empresa.

- **Missão:** Proporcionar aos clientes os produtos que eles desejam e almejam, elevando sua auto estima agregado a beleza e diversidade de cada um.
- **Visão:** Ter a exclusividade e diversidade de produtos aos quais todos desejam. Ser Líder no atendimento, na inovação e na satisfação do cliente. Ser referência.
- **Valores:** Verdade e Transparência acima de tudo. Respeito para com todos os clientes independente de seu gênero, raça e classe social.

4. CONCLUSÃO

Este brainstorming direciona a sua empresa.

O empreendedor tem um papel muito importante na sociedade e na economia. Suas características são essenciais para a criação e consolidação de um negócio de sucesso.

Essas características podem ser natas do indivíduo ou adquiridas em graduações, cursos e treinamentos. Porém nenhuma delas é capaz de construir um negócio de sucesso sem a vontade própria do empreendedor em ter e fazer a empresa crescer e, também, sem o seu interesse na área de atuação do empreendimento.

Com relação à necessidade do Plano de Negócios, todos os empreendedores acham interessante e importante ter este documento para se guiarem sem falhas e retrabalhos.

Porém a maioria deles não tem um para seu empreendimento. Isto pode ser devido a: não conhecerem a ferramenta quando a empresa foi criada, verem. Não querem dedicar tempo para planejar e já querem agir, com medo de estarem perdendo tempo e dinheiro.

Temos que seguir este planejamento, porém sempre atentando ao mercado pois tem atualizações constantes. Inovando sempre.

REFERÊNCIAS

Sobre o Setor de vestuário no mercado brasileiro em 2021

<https://mercado1minuto.com.br/artigo/2021-02-07/setor-de-vestuario-pode-crescer-25percent-em-2021-e-movimentar-rdollar-229-bilhoes-no-brasil>

Estratégia empresarial e Anexo fotos

<https://www.wefashiontrends.com/tendencias-de-bolsas/>

Missão Visão e Valores

<https://www.sbcoaching.com.br/missao-visao-valores/>

<https://ri.arezoco.com.br/a-companhia/missao-e-visao/>

ANEXOS













