



**UNIFEOB**  
**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO**  
**OCTÁVIO BASTOS**  
**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**SANDRA LIMA ESTILO**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



**UNIFEOB**  
**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO**  
**OCTÁVIO BASTOS**  
**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**SANDRA LIMA ESTILO**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Sandra Ap de Lima –  
1012020200110

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

## Sumário

PROJETO INTEGRADO.....	1
SANDRA LIMA ESTILO.....	1
PROJETO INTEGRADO.....	1
SANDRA LIMA ESTILO.....	1
1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	4
3. PROJETO INTEGRADO.....	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA .....	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR .....	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVOEMPREENDIMENTO .....	6
3.2 ADMINISTRAÇÃOESTRATÉGICA.....	9
3.2.1 A ESTRATÉGIEMPRESARIAL .....	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVONEGÓCIO.....	10
4. CONCLUSÃO.....	12
REFERÊNCIAS .....	13
ANEXOS .....	14

# **1. INTRODUÇÃO**

Empreendimento para comércio de roupas e acessórios, voltados para o público feminino adulto.

Agregado a prestação de serviços de Personal Style.

Loja física e também e-commerce.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O empreendimento será uma loja, está inserida no setor de vestuários, será comercializado peças de vestuários e acessórios voltados para o público feminino adulto.

A empresa terá o nome da proprietária mais a palavra Estilo: Sandra Lima Estilo.

A loja terá o ponto físico na cidade de São João da Boa Vista, estado de São Paulo.

Na cidade, como na região, temos muitos concorrentes, pois está em alta o mundo da moda.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

A empresa terá loja física de comércio de roupas e acessórios voltados para o público feminino.

O endereço é na Rua Cel. Ernesto de Oliveira, em frente a Nova Imagem e também será realizado vendas pelo aplicativo Instagram. Futuramente terá site para o e-commerce com distribuição para todo o país.

A proposta é reunir o melhor da moda, com foco principal nas peças fundamentais para a construção de um guarda roupa versátil, funcional, inteligente, que tenham peças que sempre serão usadas, por um grande leque de mulheres, por todos os estilos, em inúmeras situações ao longo da vida.

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

A empreendedora tem paixão pelo mundo da moda, está fazendo pesquisas e cursos na área.

É formada em Administração de Empresas, tem experiência em gestão de equipes e atendimentos a clientes.

Também tem experiência em comércio varejista, já atuou como gerente de uma loja de roupas e acessórios voltados para o público feminino adulto.

Será feito uma consultoria com o Sebrae para viabilizar o empreendimento.

A empreendedora tem uma ampla rede de contatos, portanto será usado como potencial rede de distribuição para o marketing da loja.

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

A empreendedora terá o valor do fundo de garantia (CLT). O ponto comercial é próprio, portanto a empresa não terá gasto com aluguel.

Estimativa de R\$ 50.000,00 para reforma e móveis da loja.

Estimativa de R\$ 10.000,00 para a primeira compra de estoque para inauguração da loja.

Estimativa da empreendedora para remuneração é de um salário mínimo: R\$ 1.100,00.

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

A loja terá o nome da proprietária da loja, pois foi pesquisado que é importante investir no próprio nome, fica mais fácil a identificação e fidelização da empresa pelos clientes. Agrega mais singularidade, lembrança, calor humano, proximidade e confiança.

A loja será voltada somente para o público feminino adulto. Será comercializado peças de vestuários e acessórios: bijuterias, semi jóias, óculos, bolsas, cintos, etc. As peças dos vestuários, quanto dos acessórios, serão atemporais, clássicas, modernas e atuais.

Terá um ambiente físico totalmente voltado para o público feminino, nas cores rosa e grafite e ambiente climatizado. As paredes terão a cor rosa claro com alguns pontos em rosa mais escuro fazendo contrastes, os móveis serão na cor cinza e grafite. Contará com vários espelhos e mobiliário que trará aconchego e requinte e ao mesmo tempo simplicidade para que as clientes possam se sentir a vontade. A loja terá 3 espaçosos provadores, com tapete, ganchos, boa iluminação e espelhos, onde as clientes poderão experimentar as peças com bastante conforto. Terá um espaço voltado para uma boa recepção: com água gelada e natural, café fresco, água quente para chá, bomboniere com bombons (sonho de salsa, por conta da cor pink, remete ao feminino), e também duas aconchegantes poltronas, mesa de centro com revistas e livros sobre moda. Terá um espaço reservado para preparação do café e refeições rápidas (mini espaço gourmet). O espaço embaixo de uma escada, será reservado e aproveitado para estoque de embalagens. O estoque de mercadorias serão armazenados na própria loja, em gavetões do mobiliário.

A vitrine será do lado direito da loja, pois a rua é no sentido de descida, portanto a visualização da vitrine será melhor ficando do lado direito da loja. Terão dois manequins

e uma tela que ficará exibindo os looks com peças da loja. Os looks dos manequins e também da exibição da tela serão montados e pensados na estações do ano e também nas datas comemorativas.

A princípio a loja terá o ponto físico e contará com vendas pela internet, apostando nas vendas pelo aplicativo Instagram. Com intenção que no futuro tenha site para vendas e-commerce, com distribuição para todo o país.

A parte de comunicação visual, o logo será um cabide com o nome da loja acrescido de “Estilo”, Sandra Lima Estilo, nas cores rosa e grafite. Tudo que envolver o nome da loja será usado as cores rosa e grafite para identificação e fidelização do nome da empresa.

No marketing será usado MUITO as redes sociais (Facebook e Instagram), convites especiais impressos para algumas clientes em potencial, esses convites também serão enviados para algumas clientes potenciais por meio digital, começando a descrição por “Convite Especial”. Criar grupo de zap para envio de novidades para clientes da loja.

As embalagens da loja serão em sacola de papelão, nas cores rosa e grafite, com o mesmo logo da empresa, em dois tamanhos distintos, um menor para os acessórios e outro médio para peças maiores. Quando a compra for direcionada para presentear alguém, a sacola terá enfeite com um papel de seda, laço na cor pink e fechada com lacre colante com o logo da loja.

Para as influenciadoras digitais locais serão enviados alguns presentes da loja no intuito de divulgação dos produtos da loja.

A venda será acompanhada com dicas de estilo, montagem de looks, ideias para a cliente sobre seu estilo e tipo de silueta (terá dicas de personal style). A cliente receberá ajuda para descobrir e entender qual o seu estilo e de que forma pode melhorar sua imagem de acordo com suas necessidades.

A parte da assessoria de personal style é um diferencial que a loja terá perante seus concorrentes.

Apostar no bom atendimento, fazendo a cliente se sentir especial e confortável na loja.



Ter iniciativa para pedir e aceitar feedback das clientes mais atencidas e com isso trabalhar a melhoria continua, para assim trazer melhor experiencia para as clientes com produtos que de fato geram valor a ela.

A identidade da persona é aquela mulher que gosta de se sentir elegante com looks modernos, atuais e sem gastar uma fortuna com isso. É aquela mulher que tem vida profissional e doméstica, gosta e precisa de elegância nos looks, tudo isso com praticidade agregada a modernidade.

O tipo de empresa será MEI e o regime tributário usado será o Simples Nacional, terá conta bancária jurídica, cartão de crédito jurídico e também máquinas de cartão para vendas a prazo. Como a empresa será MEI, pesquisando sobre o assunto, a principio a loja não terá e nem precisará de um contador.

Terá sistema informatizado para construção de banco de dados, facilidade para monitoramento das vendas e estoque como também fidelização das clientes. As peças serão codificadas e cadastradas para monitoramento de vendas e estoques. As clientes também serão cadastradas, tendo assim um banco de dados das clientes, facilidade na fidelização e contato com o publico alvo. As clientes terão promoções no mês do aniversário delas ou mesmo sorteio em datas comemorativas, ou fazer pequenas observações para identificação da clientes para envio de looks para seu endereço.

A empresa terá uma planilha mensal mensurando todos os gastos fixos (água, luz, telefone, internet, empregado, etc.) e variáveis (fornecedores, infraestrutura, tributos, custos com marketing, itens de papelaria, itens de decoração, etc). E uma planilha de vendas para mensuração do estoque e distinção das peças com maior aceitação. Juntamente a essas planilhas, uma outra planilha onde será realizado o mensuramento das das despesas e receitas.

A loja terá o CNAE 4781-4/00 — comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios., portanto será de grau de risco 01, isto é, não terá nenhum tipo de agente de risco, caso a empresa venha a ter algum empregado.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Ter um ambiente físico bonito e confortável que gere bem estar as clientes.

Ter um ambiente digital com boas fotos e informações sobre os produtos, com informações de numerações e preços.

Ter um ótimo atendimento com a diferenciação da assessoria personal style agregada a venda.

Encantar as clientes através de fornecimento de excelentes produtos, com qualidade e preços justos.

Fazer e manter boas parcerias com os fornecedores, trazendo sempre produtos inovadores e modernos, transformando a vida das mulheres de forma simples e objetiva.

Fidelização da cliente através do pós vendas.

Acompanhamento semanal e mensal da planilha de receitas e despesas.

Obter a melhor consideração de nossos fornecedores através de uma relação de parceria, focada no desenvolvimento e progresso recíprocos.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A principal estratégia será o marketing por meio digital, redes sociais, focando nas estações do ano e datas comemorativas.

O acompanhamento será a mensuração das receitas e despesas da loja.

Ser economicamente rentável, promovendo a responsabilidade socioambiental, respeitando as regras da sociedade.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

**Missão:** É o propósito da empresa existir. O que fazemos, para quem fazemos e como fazemos.

**Visão:** É a situação em que a empresa deseja chegar. Onde queremos chegar e

quando queremos chegar.

**Valores:** são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros. Como queremos ser reconhecidos, enquanto cumprimos nossa missão e caminhamos em direção a visão.

- Exemplo de missão, visão e valores de uma empresa real: Unimed Leste Paulista

**Missão:** Cuidar da saúde das pessoas e promover soluções corporativas com qualidade e segurança assistencial, proporcionando trabalho aos médicos cooperados.

**Visão:** Consolidar a liderança no mercado de saúde suplementar com serviços assistenciais de qualidade.

**Valores:** Cooperativismo, Sustentabilidade, Segurança, Credibilidade e Responsabilidade

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

**Missão:**

Comercializar produtos de vestuário feminino com valores agregados e com preço justo;

Facilitar, inspirar e integrar as mulheres dentro das tendências de moda e estilo, elevando a auto estima delas;

Valorizar a essência de cada mulher através de cada peça que atenda seus desejos e suas necessidades, realçando sua beleza e trazendo sofisticação e elegância para seu estilo;

Priorizar sempre o bom atendimento proporcionando conforto e bem estar.

**Visão:** Ser reconhecida como uma loja que traz encantamento, empoderamento e felicidade as mulheres, superando suas expectativas;

Uma empresa que preza pela qualidade, comprometimento, relacionamento e segurança em um ambiente agradável;

**Valores:**

Respeito, honestidade e clareza com as clientes;

Relacionamentos com ética e transparência respeitando as regras da sociedade;

Inovação e modernidade com sustentabilidade agregada a qualidade dos produtos;

Foco principal, felicidade e bem estar das mulheres.

## 4. CONCLUSÃO

A elaboração do PI foi descrever de acordo com os critérios das disciplinas um sonho que já saiu da imaginação e passou para inúmeras páginas de um caderno chamado Projeto.

Essas disciplinas foram muito proveitosas para mim.

## **REFERÊNCIAS**

Conforme citado acima, não houve pesquisas em sites, somente nas disciplinas do semestre juntamente com o meu caderno Projeto.

# ANEXOS

- sem fotos.