



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
BANAMAR LOCAÇÃO DE AUTOMÓVEIS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ESCOLA DE NEGÓCIOS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BANAMAR LOCAÇÃO DE AUTOMÓVEIS

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Ana Laura Barbosa Pereira, RA 1012021100654

Beatriz Eduarda da Silva, RA 1012021100663

Marcos Antônio dos Santos, RA 1012021100659

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

Desde o princípio o ser humano tem necessidade de locomoção, seja para sobreviver, ou seja para melhorar sua qualidade de vida. O primeiro meio de transporte foi por meio da tração de animais, o que depois de um tempo com a invenção da máquina a vapor, motores elétricos e dos motores movidos a partir da queima de combustíveis, passou a ser realizado essa locomoção através de trens, automóveis, ônibus, caminhões e outros veículos.

A evolução dos meios de transporte foi essencial para o desenvolvimento da humanidade. Deste modo, o ser humano sempre esteve atento ao aperfeiçoamento do transporte, seja para adquirir alimentos, realizar construções, atravessar rios, fazer guerra, entre outros fatores.

Afim de priorizar essa importante fase da evolução da humanidade que é os meios de transporte e suas serventias, nossa empresa foca na forma em que nossos clientes podem se mover de maneira acessível, confortável e inovadora. Procurando sempre como objetivo facilitar o cotidiano ou uma mudança na vida de cada cidadão interessado na nossa forma de trabalhar.

Na civilização podemos colocar nossa empresa como útil e necessária, pois de acordo com os dados a população brasileira usa 76% do transporte terrestre, nesse caso oferecemos os transportes rodoviários, como carros, mini ônibus, vans e caminhões. Atendendo a necessidade da população que tende a se locomover em longo espaço ou não. É uma opção a mais para quem quer ou precisa do carro e agora não tem a necessidade de comprar. O consumidor pode ser atendido com mais um serviço, pois entrando no cenário atual, o mercado automotivo entrou em crise por diversos fatores, principalmente pela falta de peças e diminuição do ritmo na fabricação, entretanto mesmo com a grande oscilação do mercado com essa crise recente, a locomoção e

locação continua em um crescimento contínuo, sendo uma tendência o mercado de locação de automóveis.

Ao adquirir a esse novo modo de ter um automóvel não fica apenas registrado na sociedade essa inovação, mas também a mudança cultural que envolve novos hábitos de consumo em diversos setores, como no da mobilidade, ocorrendo por diversos fatores, como o setor econômico com a instabilidade do dólar que gera a elevação dos custos de aquisição e da manutenção do veículo próprio. Esse momento ficou muito mais evidente no atual cenário de pandemia e isolamento social, no qual manter um veículo estacionado na garagem, gerando despesas e depreciando seu valor real, não faz sentido algum para atualidade.

Sendo assim, o ramo da nossa empresa tem maior potencial de crescimento nos próximos anos, pois representa um pilar estratégico paltado inclusive na mudança da cultura dos consumidores hoje em dia que está cada vez mais conhecendo e pesquisando sobre as vantagens de usar uma condução ao invés de possuir uma, potencializando a comercialização desse novo mercado de automóveis.

Nossa empresa não se encontra consolidada, pois mesmo com grande potencial para crescimento, todos desse ramos estão aprendendo e estudando melhores formatos para o negócio ser rentável, atendendo o desejo desse perfil de cliente, seja no âmbito de qualidade, conforto, espaço, econômico, aventureiro, seguro ou de luxo.

Os automóveis de assinatura são sempre zero, mas depois que o cliente devolve eles se tornam seminovos, porém em ótimas condições para as montadoras repassarem a rede concessionária, ou as locadoras redirecionarem os modelos para outras categorias de aluguel e também pare vender o seminovos. É também mais uma maneira de retroalimentar toda a cadeia de veículos disponíveis, e sempre renovar a lista de automóveis disponíveis.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Empresa de locação de automóveis denominada Benamar, é voltada para o aluguel de carros, vans, caminhões e motos, afim de facilitar e levar conforto a vida dos cidadãos brasileiros. Nossa proposta de empreendimento está centrada nos alugueis a partir de cada necessidade, como por exemplo:

- 1- “preciso de um automóvel para alugar e fazer mudanças, levar materiais pesados, e que tenha disponibilidade para percursos longes” , nesse caso seria viável a locação de um mini caminhão, iria atender todas exigências do locador.
- 2- “quero um veículo para passar o final de semana em outro estado, no caso, viajar com a minha família para a praia, no total apenas cinco pessoas”, nossa empresa nessa caso iria disponibilizar um carro “médio” com porta malas em um bom tamanho para caber todas as malas e outras necessidades.
- 3- “um aluguel de um automóvel rápido para que assim consiga fazer entregas em um bom tempo”, seria melhor nesse cenário uma moto, as entregas seriam mais rápidas e o lucro do locador seria maior em cima da locação do automóvel.

Enfim, em diversos cenários, em várias maneiras de se alugar um automóvel, nossa empresa é acessível, não importa qual seja a urgência de cada locador, claro que dentro das normas de segurança da empresa, atendemos e damos qualidade no nosso empreendimento.

Nossos clientes, e até mesmo público alvo, são aqueles que tem CNH com pelo menos dois anos de habilitação e CPF sem restrições afim de evitar qualquer imprudência por parte da nossa empresa, porém por alguma causa não conseguem ter um veículo na garagem, seja pela falta e oportunidade, ou até mesmo seja pela falta de renda. Sendo assim, como nossa empresa é responsável pelos veículos, nós pagamos todas as despesas, exceto combustível e multas, mas outros custos são completamente inclusos, e

então o cliente assina um contrato por um determinado período, o que depende do locador mas também do veículo alugado, e pode usufruir de um automóvel de maneira exclusiva.

Em nosso estacionamento onde fica todos nossos veículos, todos ficam separados de acordo de cada necessidade ou interesse, e quando um cliente desperta curiosidade levamos para conhecer essa parte da empresa onde fica também a higienização de cada automóvel, e deixamos que vejam como tudo é preparado especialmente para cada locador. Temos também parcerias, no caso a de higienização dos veículos é de uma empresa a parte, e de seguros para atender qual for sua insegurança de alugar um veículo.

Em questão de possíveis concorrentes estão as empresas que já se encontram consolidadas no mercado automotivo, no caso são elas: Alamo, Avis, Budget, Hertz, Localiza Hertz, Movidas e Unidas. São empresas exemplares e grandes no ramo de locação de automóveis, tornando competidores e ameaça externa, o que nos dá a opção de aumentar nossa capacidade estratégica em relação a esse mercado que estamos inseridos.

Sendo assim, nossa vantagem sobre os competidores são valorizar o cliente, nesse caso o cliente busca preços baixos, e não conforto ou qualidade do produto, então fazemos um preço baixo e dependendo do veículo apresentado mostramos a explicação para determinado valor, temos em consciência que se tem valor alto tem que ter diferencial e expectativas altas. Nossa maior oportunidade para crescer nesse mercado e chegar a nível dos competidores é infelizmente a alta do dólar, que acaba aumentando o valor das peças e grande custo para manter os automóveis, tornando viável a solução do aluguel. A fraqueza mais visível no momento para nossa empresa é a alta do combustível, porém achamos solução no aluguel de motos e caminhões que balanceiam o setor de lucros, e também não ter ainda grande influência quanto os grandes competidores.

A empresa Benamar está firmada em tornar cada locador um cliente, levando eles sempre a terem experiências com os veículos e com o processo seguro que se tem durante o aluguel, mantendo sempre o contato e dando orientações a longo prazo,

oferecendo diferenciais nos preços ou similares, e sempre trazendo inovações para o ramo.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora é a capacidade de gerir qualquer negócio e tem como foco principal trabalhar visando a melhoria na gestão, acompanhando tendências do mercado e novas tecnologias. Em outras palavras, as principais características são: inovação, criatividade e ousadia.

Na BANAMAR, utilizaremos principalmente dos recursos que a internet proporciona com relação ao acompanhamento do nosso público alvo (tendências, necessidades) e principalmente na contratação on-line de nossos serviços de forma rápida e prática. Também apostamos na prática da simplificação de operações para garantir agilidade em nossos processos, aprimoramento na comunicação, aprimoramento da imagem da empresa.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Após traçarmos o modelo de gestão empresarial que iremos seguir, se faz necessário e importante acrescentamos nesse projeto a parte técnica das operações para gerir tal empresa.

Para iniciarmos é necessário fazer uma pesquisa de campo para identificação de uma melhor localização para instalação da nossa sede. Visando nosso público alvo e custo benefício.

A seguir, estabeleceremos que nosso atendimento ao cliente será de segunda a sexta-feira das 08:00 as 18:00h e aos sábados das 08:00 as 12:00h.

Além do atendimento presencial teremos um aplicativo para clientes que não possam contratar nossos serviços de forma presencial. Este deverá ser de fácil acesso e entendimento e o mais importante, ágil, para que nossos clientes não percam tempo.

Nossa frota será completa, moderna e multimarca. Na BANAMAR o cliente encontrará o carro ideal para qualquer ocasião, perfil e gosto.

Oferecemos carros em diversos modelos como:

- Econômico
- Intermediário
- Executivo
- SUV
- Utilitário
- Adaptado/Acessibilidade
- Motos
- Caminhões

Sobre os requisitos dos locatários, serão exigidos os documentos básicos como, cartão de crédito, CNH com pelo menos 2 anos de habilitação e CPF sem restrições, e para os estrangeiros, passaporte.

Também utilizaremos de precauções contra possíveis sinistros que podem ocorrer com multas, acidentes e furtos.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O empreendimento em questão será concebido através do uso de capital próprio, portanto não necessita contrair qualquer tipo de financiamento através de instituições financeiras.

Inicialmente, precisaremos de capital para os investimentos fixos e de capital de giro.

Os investimentos fixos necessários para a implantação da BANAMAR, são eles, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, gastos com divulgação, aquisição e regulamentação dos automóveis e despesas para adequação do imóvel.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nossa proposta é o comprometimento com nossos clientes em atender nos mais diversos cenários, dentro da necessidade e urgência de cada locador. E o mais importante com qualidade e eficiência.

Em relação aos possíveis concorrentes, verificamos algumas empresas que já se encontram consolidadas no mercado, são elas: Alamo, Avis, Budget, Hertz, Localiza Hertz, Movidas e Unidas. O que nos obriga a traçar melhores estratégias para alcançar o sucesso de nosso empreendimento.

Utilizaremos recursos relacionados sobre a valorização do cliente, as vantagens de acesso e agilidade de aplicativos e preços baixos como forma de obter vantagens sobre os nossos competidores.

A fraqueza mais visível no momento para nossa empresa é a alta do combustível. Para driblar esse ponto negativo investiremos em aluguel de motos e caminhões que irão balancear o setor de lucros, e que também não são ainda alvo de grande investimento dos nossos grandes competidores.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

.A estratégia da nossa empresa será atuar no ramo de locação de automóveis a fim de permitir que todos tenham acesso ao nosso meio de transporte, e a idéia é que a BANAMAR torne a vida dos nossos clientes mais prática promovendo mais acessibilidade para todos os tipos de clientes, se encaixando em todas as categorias, sendo nossos automóveis adaptados também para pessoas com necessidades especiais e assim superar as expectativas oferecendo muito mais que produtos e serviços.

Nosso objetivo é proporcionar o máximo em satisfação, segurança, conforto, design e tecnologia, valorizando ainda mais o prazer de dirigir.

Temos uma meta em ser uma empresa de referência no BRASIL e promover soluções de tecnologia para as fabricantes de automóveis.

Com a nossa persistência e inovação, vamos trabalhar para buscarmos o reconhecimento da lucratividade como sustentação e crescimento da nossa empresa, através disso vamos trabalhar muito com o comprometimento do negócio e o trabalho em equipe.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

No nosso negócio algumas estratégias que vamos utilizar é:

Diferenciação: Diferenciar nossos veículos, destacando o fato de terem tecnologia, recursos e estilos superiores.

Estratégias de preços: Manter nossos preços mais baixos aos dos concorrentes, para atrair mais clientes, precificando-os além do que a maioria dos clientes comuns poderia pagar.

Retenção de clientes: Reter um cliente se torna mais prático do que gastar dinheiro para atrair um novo.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão: Se a nossa empresa não souber para que ela existe, não vamos conseguir definir a estratégia de crescimento, porque os objetivos da empresa não serão claros. A declaração da missão serve como base para a construção da estratégia com os objetivos, indicadores e metas. A definição da missão é esclarecer o benefício gerado pela empresa para o seu público-alvo e também deve ser inspiradora e desafiadora, para que haja o engajamento dos colaboradores e parceiros, comprometidos em levar um benefício cada vez melhor para um número de clientes. A missão ela deve servir com um mantra, uma crença que orienta a existência da organização.

Visão: A situação em que desejamos que a nossa empresa chegue em um período definido de tempo assim que definimos a missão da nossa empresa, é o momento de determinar uma visão de futuro para o nosso negócio, ou seja, ter objetivos para atingir nos próximos anos. É fundamental termos indicadores e metas. Se a nossa empresa quer ser a maior, a melhor e a mais admirada devemos definir indicadores e metas para saber se estamos conseguindo chegar aos nossos objetivos.

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 os valores devem representar aquilo no que a empresa acredita e que, para ela,

é inegociável. E quando os empregados se identificam com esses valores e os adotam na sua vida pessoal, os resultados são imensuráveis

Exemplo de missão, visão e valores da empresa EDM Locadora Rent a Car:



3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão, Visão e Valores da nossa empresa BANAMAR:

Missão:

A nossa missão é trazer conforto e acessibilidade com veículos de qualidade e segurança, garantindo aos nossos clientes uma experiência de aluguel de carro livre de qualquer tipo de stress, com nosso sistema ágil de atendimento e com tarifas reduzidas, buscando assim a fidelização dos nossos clientes.

Visão:

Ser uma empresa admirada que proporciona ao cliente a experiência diferenciada na locação do veículo, tornando assim uma grande referência no Brasil.

Valores:

Sempre vamos buscar melhorar dia a dia com simplicidade, agilidade, transparência e ética. Comprometimento com o cliente e a valorização do trabalho da equipe.

4. CONCLUSÃO

Em síntese, nossa empresa é baseada no ramo de locação de automóveis, com o intuito de melhorar o cotidiano da população através dos nossos valores como ética, qualidade, conforto, agilidade, transparência, respeito, valorização de cada cliente e principalmente prezamos pelo comprometimento de mão dupla na relação do locador com a empresa.

Assim, nossa empresa busca oferecer experiências aos nossos locadores para que no futuro eles se tornem clientes, e então possam propagar uma boa propaganda da BANAMAR, pois acreditamos que nosso negócio não tem melhor maneira de alavancar se não for por meio das experiências passadas dos nossos clientes para os demais interessados no ramo.

Temos em consciência as nossas fraquezas internas, e nossas ameaças externas, por isso temos nossos olhos voltados para qualquer oportunidade que o mercado de trabalho oferece para nós como empresa crescer a nível dos competidores, aumentando sempre nossas forças internas estudando e supervisionando fatores que podem influenciar positivamente ou então negativamente .

REFERÊNCIAS

As referências que nossa equipe adquiriu para conclusão do nosso trabalho, foram as seguintes:

- <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/montadoras-vs-locadoras-carro-por-assinatura-e-nova-fonte-de-receita-e-traz-mais-competicao/>
- <https://blog.rodobens.com.br/17-dicas-para-escolher-o-modelo-de-carro-mais-ad-equado-para-voce>
- <https://verslocadoras.com.br/pensando-em-abrir-uma-locadora-de-veiculos-nao-perca-estas-dicas/>
-

ANEXOS





salãodocarro.com







