



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
SAUDÁVEL & NATURAL DISTRIBUIDORA

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

SAUDÁVEL & NATURAL DISTRIBUIDORA

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

RODRIGO TEODORO CONTINI, RA 1012020101062

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
4. CONCLUSÃO	12
REFERÊNCIAS	13

1. INTRODUÇÃO

O Projeto sobre a SAUDÁVEL & NATURAL DISTRIBUIDORA pretende apresentar as discussões sobre um novo negócio. Neste caso específico, se trata de uma nova empresa distribuidora de alimentos saudáveis e outros produtos com apelo natural ou restritivo.

O Brainstorming Empresarial, título deste trabalho, é a razão principal. Este conceito de tempestade de idéias deve ser a base para a formatação do novo negócio, pois com ele pode-se ter vários nortes, idéias e quebra de paradigmas sobre as perspectivas de um negócio, com o objetivo de iniciá-lo da maneira mais clara possível e do que de fato se pretende com ele.

O Estudo da Administração Estratégica e da Gestão Empreendedora nos fornece material tanto para o Planejamento Estratégico e os seus desdobramentos, quanto para a questão de como Empreender e seus desafios.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa será uma Distribuidora de Alimentos saudáveis e produtos restritivos (zero açúcar, sem glúten, orgânicos, zero lactose, integrais).

Nome: SAUDÁVEL & NATURAL DISTRIBUIDORA

A ideia é identificar produtos com o apelo citado acima, de indústrias fabricantes, que tenham carência de penetração no varejo alimentar de menor porte, na região de São João da Boa Vista - SP até um raio de 80 a 100 km, dentro do Estado.

A Distribuidora buscará captar um mix de produtos dentre vários fornecedores, porém, gradativamente, à medida que for conquistando a credibilidade no mercado com seus clientes e fornecedores. Ou seja, um crescimento planejado.

O mercado de saudabilidade vem crescendo acima da média de 10 anos pra cá, 2 dígitos por ano (%), e tem tendência muito positiva para os próximos anos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O negócio é idealizado por um futuro empreendedor com experiência de 12 anos no mercado de alimentação saudável. Atuando na área comercial, em posições de Vendas / Supervisão e Gerência de Vendas / Atendimento para o Canal Direto Alimentar (clientes diretos) e Indireto (Distribuidores).

Portanto, a proposta é que este seja o Gestor Comercial do negócio, valendo de sua experiência e conhecimento do mercado de atuação.

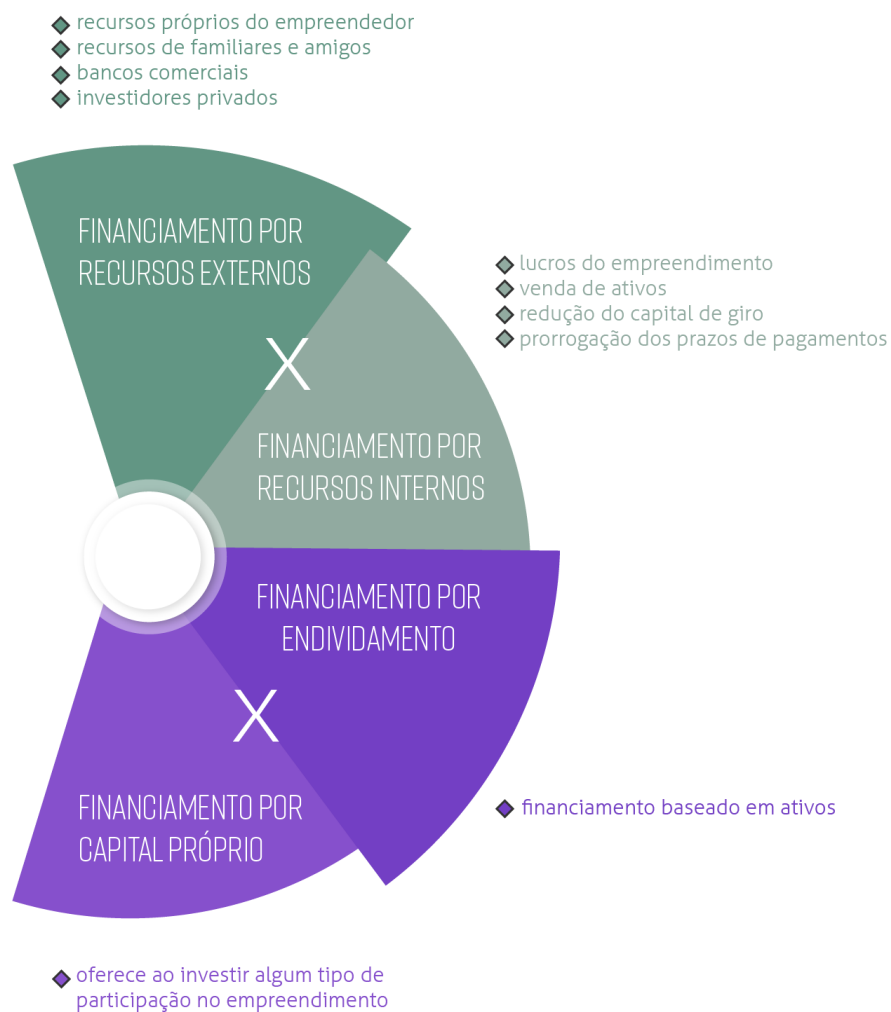
É muito importante ressaltar que o Empreendedor tenha o apoio moral e profissional para empreender, conforme aprendemos durante as aulas. Isso dará tanto incentivo, levando em consideração as opiniões das pessoas próximas como familiares e amigos, como também os profissionais da mesma área, possíveis mentores, fornecedores e suas experiências, colegas com negócios já iniciados.

“Há tempos pesquisadores tentam definir um padrão de perfil para o empreendedor e descobrir o que ele pensa e como ele age. Apesar de não existir uma definição única, algumas características ou traços empreendedores são sempre citados pelos pesquisadores como muito comuns aos empreendedores, segundo Dornelas (2013). Dentre as características mais comuns de um empreendedor, podemos destacar: o otimismo e a visão de futuro; a capacidade de transformar crises em oportunidades e influenciar pessoas, no sentido de guiá-las em direção às suas ideias; a habilidade para inovar criando algo novo ou inovando

o que já existe; a busca incessante por novos negócios e oportunidades; a preocupação em melhorar produtos e serviços; o interesse nas necessidades do mercado.”

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

As Fontes de Capital, conforme figura abaixo, basicamente são:



No Empreendimento em questão, a Distribuidora será iniciada com Capital Próprio, como Empresa Individual.

Neste caso, o Empreendedor pretende investir certa quantia de dinheiro no negócio, sem contrair dívidas iniciais, e sabendo que precisará investir mais durante os primeiros meses. E também pretende não retirar nenhuma remuneração do negócio durante os 2 primeiros anos, considerando que sua fonte de renda ainda será outra. Pretende reinvestir os lucros no próprio negócio até que este tenha uma performance boa. Após estes 2 anos será feita uma análise para viabilizar a reintegração do investimento ao Empreendedor com a correção do investimento pelas taxas de mercado de aplicações médias. Esta recuperação do investimento poderá ser em etapas, parcelas, até sua liquidação, e desde que a empresa tenha liquidez suficiente para isso a partir deste prazo estimado e esperado.

Após este período também, pretende iniciar uma retirada mensal do negócio, como renda (pró-labore), a ser ajustada.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A empresa SAUDÁVEL & NATURAL DISTRIBUIDORA tem a proposta de atuar no mercado de alimentos saudáveis, que é uma tendência mundial. O Brasil é um país que absorveu bem este conceito e vem crescendo, mas ainda com grande oportunidade.

Cada vez mais empresas vêm inovando neste segmento e trazendo soluções em alimentos para pessoas que querem um estilo de vida mais saudável, que se preocupam mais com a saúde, e também com as que precisam de alimentos restritivos zero açúcar, por exemplo, sem glúten, entre outros.

A Distribuidora tem um papel importante porque pode levar até os lojistas um pouco do que se tem disponível no mercado, haja vista que cada empresa diretamente não conseguiria vender tudo em todos os lugares.

Por exemplo:

- Uma empresa fabricante tem um pedido mínimo de 1.000,00 em produtos, para cobrir os custos logísticos, comerciais, etc...
- Uma Distribuidora local tem um pedido mínimo de 200,00 e pode oferecer ao seus clientes (as lojas) um mix entre várias marcas, para que se tenha mais opções e sortimento.

Com isso, a Distribuidora quer se consolidar nesta região e seu raio de atuação, oferecendo uma atenção focada nesta categoria, atendendo a necessidade dos clientes, podendo fazer a gestão desta linha para as lojas.

Entrega própria, apoio no abastecimento da loja e na exposição do sortimento de maneira ideal, proximidade e rapidez na solução de algum problema ou necessidade do lojista, serão diferenciais do negócio.

A sua estrutura será: imóvel comercial adequado alugado para armazenamento, separação dos produtos e administração. O Próprio empreendedor será o gestor comercial do negócio, criando as estratégias de vendas e atendimento. Terá uma pessoa com competência administrativa para as questões de lançamentos e emissões de notas fiscais e pedidos, e um responsável financeiro para cuidar do fluxo de caixa, emissão de boletos, cobranças, pagamentos e todas as atividades financeiras. Na parte logística, uma pessoa responsável por controles e organização de estoques e separação de produtos. E externo um vendedor que agregará a função de entrega, inicialmente.

A Empresa terá estrutura inicial enxuta, com os pés no chão (como se diz...), com a cultura de equipe, onde todos deverão se sentir parte do negócio e compartilhar da ideia e perspectiva de futuro do negócio.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia basicamente é a orientação de longo prazo de uma organização. É o direcionamento e alinhamento dos movimentos de hoje com olhar para o futuro.

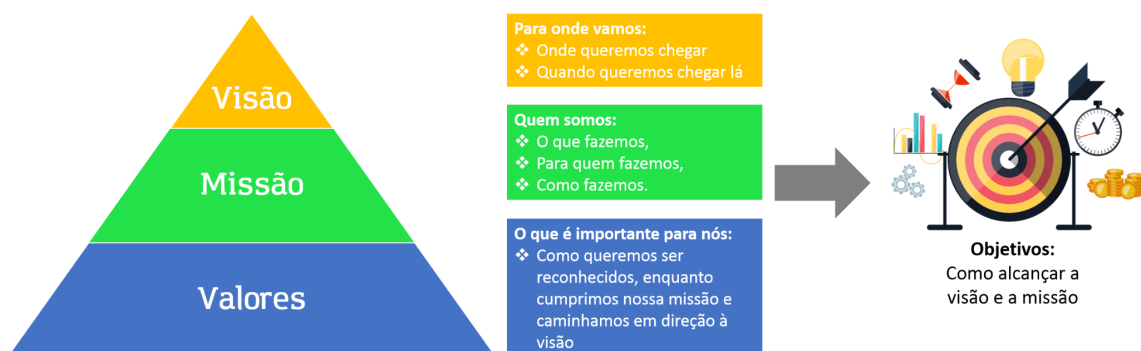
Ela deve ser implementada e acompanhada em 3 níveis nas organizações:

- Nível estratégico que diz respeito às decisões estratégicas como um todo, desenhado pela Diretoria em harmonia com o que os proprietários ou investidores do negócio esperam para o futuro.
- Nível tático que desdobra as macro estratégias entre os níveis gerenciais das organizações, para traçar os planos e metas e acompanhá-los em suas áreas.
- Nível operacional que são os líderes de áreas, supervisores, que a partir do que cada área deseja alcançar, buscam o alcance de suas metas específicas, que contribuirão para o objetivo da organização.



3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Abaixo a figura nos mostra de forma bem resumida o que são a Missão, Visão e Valores de uma organização:



Escolhi para o exemplo a empresa Cacau Show, que tem escrito de forma simples e objetiva o que se pretende ser, seus valores e como fazer, traduzidos em sua Visão, Missão e Valores:

- Visão: Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo;
- Missão: Proporcionar experiências memoráveis e excelência em produtos e serviços;
- Valores: Paixão por realizar; Mais com menos; Inovação; Atenção aos detalhes.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A proposta de Visão, Missão e Valores para o novo negócio será:

- Visão: Ser referência em distribuição de alimentos saudáveis, especiais e restritivos, sendo o principal fornecedor multi-produtos da categoria para o mercado de atuação.
- Missão: Oferecer por meio de um atendimento com excelência aos clientes, produtos que ajudem as pessoas a ter uma vida mais saudável, possibilitando que a confiança na relação e a credibilidade nos faça crescer.
- Valores: Ética, Respeito, Transparência e Amor pelo que faz.

4. CONCLUSÃO

Realmente planejar o início de um novo negócio não é tarefa fácil. Mas ao mesmo tempo, sabendo da importância de cumprir as etapas de análises e planejamento, que são essenciais, se torna muito satisfatório.

Com base nos tópicos estudados até aqui, fica muito mais claro que pensar, planejar, reunir informações, buscar conhecimento nas áreas onde não se tem domínio são boa parte do caminho para o sucesso de um novo negócio.

Agradeço pelo conhecimento recebido, e além de tudo isso, é muito importante que se tenha paixão pelo negócio, por empreender.

Sucesso!

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J. Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação. Rio de Janeiro: LTC, 2013.