



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
LEBI BABY

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
LEBI BABY

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Evelin da Silva Santos, RA 1012020200136

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	4
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	7
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
4. CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	14
ANEXOS	15

1. INTRODUÇÃO

O projeto Integrado tem como objetivo nos fazer absorver conhecimentos de uma gestão empreendedora e Administração Estratégica nesse mundo inovador de hoje, gerando assim desenvolvimento econômico, social e principalmente inovando.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

No ano de 2010 foi fundada a Lebi baby uma empresa no ramo de vendas de roupas e artigos maternal, foi batizada com o nome Lebi Baby, pois a fundadora tem duas filhas uma se chama Letícia e a outra Bianca, fazendo-se então a junção da inicial dos nomes das duas. A fundadora se chama Evelin da Silva Santos, que começou revendendo roupas infantis de marcas intermediárias como Milon, Kyly, Brandili...Hoje ela virou uma atacadista conhecida em todo país!

Foi com muita dedicação e ousadia que Evelin conseguiu mostrar a todos que sua revenda valia a pena, pois ela fazia preços imbatíveis e com marcas de ótima qualidade. Com toda essa ousadia, conseguiu angariar bons preços com as grandes marcas, se tornando assim uma grande atacadista de roupas de moda infantil.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora é um modelo que deve ser considerado com carinho por quem deseja incentivar a criatividade e inovação da empresa. Essas duas características são muito desejadas porque, cada vez mais, as companhias percebem a necessidade de se reinventar.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Qualquer pessoa pode ser um empreendedor? Teoricamente, sim. Afinal, vivemos em uma economia baseada na livre iniciativa. Os negócios de sucesso, no entanto, geralmente são geridos por pessoas com perfil empreendedor.

Esse tipo de perfil consiste em características comportamentais bem definidas quanto à forma de se relacionar com os outros, com as circunstâncias e com o mundo. São habilidades que ajudam a começar, enfrentar crises e liderar. É possível identificar e analisar algumas dessas competências a fim de extrair lições que podem ajudar a empreender com mais garantia de êxito. Se bem analisado, todos podem, com maior ou menor esforço, desenvolver habilidades semelhantes a essas.

1. Excelente comunicação e argumentação

Não serão poucas as vezes em que o empreendedor terá de vender suas ideias, utilizando discursos bem preparados e argumentos precisos. Desde o começo, ele deve alinhar e ganhar a confiança de investidores, fornecedores e colaboradores em prol de estruturar seu negócio e impulsioná-lo para fora do papel. Depois, já no mercado de trabalho, a manutenção e ampliação de redes de contatos e a conquista de clientes exige habilidades parecidas: boa argumentação, capacidade de convencimento, aptidão para negociações etc.

2. Persistência e resiliência

Todos podem enfrentar dificuldades quando buscam seus sonhos. A persistência é importante, mas ela não pode fechá-lo para novas ideias. Às vezes, se o plano original não está dando certo, é preciso olhar para o contexto e se adaptar, sem perder o ânimo – isso é ser resiliente.

Por exemplo, se seus recursos se provaram insuficientes para abrir uma empresa de médio porte, a persistência o ajudará a não desistir da ideia, enquanto que a resiliência permitirá que você mantenha a calma e se adapte ao orçamento real. Seu negócio vai começar menor, mas vai crescer com o passar do tempo e muito trabalho.

3. Comprometimento

Empreender exige sacrifícios pessoais e investimentos significativos de tempo, energia, empenho e recursos. Por mais que pareça difícil, o bom empreendedor sabe que essa dedicação valerá a pena no futuro. Estar 100% comprometido com o negócio é o que vai fazê-lo enxergar motivações, mesmo quando muito esforço estiver envolvido, e a não desistir até atingir seus objetivos.

O comprometimento existe quando você acredita em si e em suas ideias. Uma boa dose de autoestima vai bem!

4. Visão de mercado

Para além do âmbito pessoal, a capacidade e vontade do empreendedor de se inteirar dos acontecimentos econômicos globais e locais é fundamental. Ele vai utilizar essas informações para gerir sua empresa de acordo com o mercado no qual ela se insere. Saber quando e quanto investir, qual a hora de ampliar ou segurar recursos e como reagir em meio a crises são noções essenciais de timing que você deve usar a seu favor.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O empreendedor deve considerar a possibilidade de dois tipos de financiamento: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio.

O financiamento por endividamento envolve um instrumento com juros, costuma exigir que algum ativo como automóvel, casa ou terreno seja usado como garantia. Já o financiamento por capital próprio não exige garantias e oferece ao investidor alguma forma de participação no empreendimento. A decisão por um ou outro tipo de financiamento pode depender da disponibilidade de recursos.

No caso da empresa Lebi baby será o financiamento por capital próprio. Após a realização de estudos, foi concluído que o valor total a ser investido na organização, é de R\$ 140.000,00. Para chegar a este valor, foi considerado o Capital de Giro de R\$ 91.700,00.

Conforme o demonstrativo abaixo:

Descrição	Valor
Investimento Fixo	140.000,00
Capital de Giro	91.700,00
Total	231.700,00

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Lebi surgiu da vontade da fundadora em dar conforto e segurança as mães, como ela mesmo viu a dificuldade em sua cidade em comprar roupas de boa qualidade com charme, conforto aos seus filhos identificou aí que outras mães estavam passando pela mesma coisa! A partir desse momento, surgiu a idéia em comprar roupas infantis, principalmente maternal para revender em sua cidade, pois onde ela viu um problema acontecendo, já foi logo criando uma solução, e ainda ganhando dinheiro!

Em sua cidade São João da boa vista/SP não tinha muitos concorrentes neste setor, ela trouxe inovação com modelos charmosos, confortáveis e de grandes marcas a preço muito bom...Assim as pessoas das cidades vizinhas começaram a vim comprar em sua loja, ficando conhecida inclusive em redes sociais. Sua grande concorrente sempre foi a famosa Loja Japonesa, porém como a Lebi baby comprava em grande quantidade, acabou conseguindo preços imbatíveis, se tornando em 2020 a maior rede de atacadistas no setor infantil da região.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

É um grande desafio conseguir abrir e manter um negócio em nosso país, pois se modifica constantemente nos aspectos políticos, econômicos, setoriais e tecnológicos. Essas mudanças impactam em todo negócio, principalmente no início de um negócio. A administradora se desafia a conduzir a loja de maneira estratégica, garantindo sua sobrevivência no mercado.

A administração estratégica é essencial para uma atuação eficaz. Uma vez que se conhece o cenário em que a empresa está inserida, sabendo os fatores que geram oportunidade para seu sucesso, bem como aquilo que gera ameaça à sobrevivência no ambiente externo, além de reconhecer suas fortalezas, competências e também as fraquezas internas, os administradores podem definir qual é a razão de existir da empresa, aonde se quer chegar com os recursos investidos. Ou seja, é definida qual é a “missão” do negócio e também se estabelece como a empresa vai ser vista ao longo de um determinado tempo, definindo a “visão de futuro”, considerando os valores que caracterizam os negócios, o que se acredita ser relevante para a sustentabilidade do empreendimento.

A administração estratégica permite o caminhar da empresa em um ambiente de mudanças, por meio de decisões e ações administrativas que vão orientando os passos rumo aos resultados almejados, com sentido, com determinação e aprendizado.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é como a empresa pretende alcançar os objetivos almejados na Administração Estratégica. É a definição da rota, a organização dos recursos organizacionais para a caminhada da empresa no mercado. Quem elabora são as pessoas que estão à frente da

gestão das empresas, podendo ser os gestores e empresários das micro e pequenas empresas, ou a alta administração (diretoria) das médias e grandes empresas.

Por que as estratégias empresariais são importantes?

Porque pensar estrategicamente é fundamental para quem quer alcançar o sucesso empresarial, sobrevivendo às mudanças constantes do mercado.

Muitas empresas nascem e crescem de forma desordenada, podendo até sobreviver por certo período no mercado. Mas, em tempos de tantas mudanças nos aspectos políticos, econômicos, sociais e tecnológicos, em um mercado altamente competitivo, sobreviver com resultados diferenciados exige muita organização, controle e inovação.

Se a empresa está iniciando, definir a estratégia que vai trilhar no mercado fará grande diferença, pois, ao conhecer as potencialidades e as limitações para operação, falhas podem ser evitadas, alcançando resultados mais consistentes com a sua razão de existir.

Se a empresa já está no mercado, é fundamental repensar a forma de operação. No ambiente de constantes mudanças, pode ser necessário efetivar processos de reestruturação para sobrevivência e competitividade. As reestruturações podem ser na forma organizacional, financeira, mas também dos produtos e serviços oferecidos no mercado.

Alternativas estratégicas

- Estratégias de Crescimento: estratégia empresarial para aumentar os lucros, as vendas, ou a participação do mercado, aumentando o valor da empresa.
- Estratégias de estabilidade: quando há operações em diversos setores, a empresa pode querer concentrar suas operações, seus esforços administrativos, nas empresas existentes, sem aumentar suas unidades.
- Estratégias de redução: quando os resultados estão abaixo do esperado, ou a sobrevivência está desafiadora, a redução pode ser uma estratégia de melhoria da situação negativa, podendo ser, de reviravolta – mudanças para melhoria; desinvestimento ou liquidação se for o caso.

Como elaborar

Para elaborar as estratégias empresariais, é importante seguir um roteiro, organizar o pensamento de forma estratégica, orientando a empresa rumo ao futuro. Para isso, é utilizada a técnica de Planejamento Estratégico. Nela, o empresário e os administradores analisam o cenário onde atuam, identificam suas crenças e valores para atuação no mercado, estabelecendo a missão da empresa, sua razão de existir no mercado, o que vai entregar e como será reconhecida em determinado prazo. Dessa forma, será preciso traçar as estratégias para atuação no mercado de forma competitiva, buscando os melhores resultados.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são o tripé que confere identidade e propósito para uma empresa. Sem esse tripé, é praticamente impossível construir um planejamento estratégico e guiar as decisões feitas dentro da empresa de modo a atingir os resultados esperados.

A missão de uma organização, comunica a sua razão de existir, tudo o que ela visa oferecer para o mercado, quem ela será para cada parte interessada, sejam clientes, colaboradores ou investidores por exemplo.

Para Peter Drucker, conhecido como o pai da administração moderna:

...uma empresa não se define pelo seu nome, estatuto ou produto que faz; ela se define pela sua missão. Somente uma definição clara da missão é razão de existir da organização e torna possíveis, claros e realistas os objetivos da empresa.

Mas além de ter essa missão clara e documentada, é necessário vivê-la no dia a dia, tê-la como base para os objetivos e estratégias da empresa e ela precisa ser amplamente compreendida por todas as partes da organização.

Resumidamente, a função da missão é orientar e delimitar a atuação da empresa, ajudando todas as pessoas envolvidas a concentrar seus esforços para uma direção em comum.

Visão de uma Empresa

Diante do desafio de planejar em ambientes cada vez mais complexos e competitivos, a visão passou a ter importância fundamental na construção do futuro de pessoas, organizações, cidades e países. Peter Drucker (1998).

Enquanto a missão representa a essência da organização, a visão é onde, ou como, ela se vê em determinado período de tempo. A visão é a descrição do futuro, ou seja, onde a empresa quer chegar, suas metas para os próximos anos.

Normalmente uma visão é determinada para o período de 5 anos, mas isso é uma particularidade de cada empresa. Após o período definido terminar, a visão é revisada ou substituída por outra.

Quando estabelecemos a visão de uma organização, não é necessário descrever as formas e estratégias que serão aplicadas para atingir essa meta, ela apenas precisa ser clara e realista.

A visão também servirá como motivação para tirar a empresa da zona de conforto e se movimentar para chegar até esse objetivo no prazo determinado.

Valores de uma Empresa

Os valores devem estar presentes e ser compartilhados por todos os funcionários, pois são eles que influenciam como devem ser os comportamentos, as atitudes e as decisões tomadas.

Portanto, os valores são os princípios e as crenças que servem como guias e parâmetros para os relacionamentos entre todas as partes envolvidas em uma organização.

Lista de missão e visão das empresas para inspirar:

TEMPLUM

- Missão: Existimos para fortalecer empresas
- Visão: Ser a melhor empresa de consultoria do Brasil

NIKE

- Missão: Vender artigos esportivos, buscando inovação tecnológica proporcionando conforto para seus clientes
- Visão: Ser uma referência em artigos esportivos mantendo assim um vínculo com qualidade de vida e de pessoas

WALMART

- Missão: Vender por menos para as pessoas viverem melhor
- Visão: Ser o melhor varejista do Brasil na mente e no coração dos consumidores e funcionários

TOYOTA

- Missão: Ser a empresa de maior credibilidade do mercado de movimentação de materiais, oferecendo as melhores soluções aos nossos clientes.
- Visão: Consolidar nossa inquestionável qualidade global dos produtos e serviços, em uma posição de líder de mercado.

APPLE

- Missão: A Apple está comprometida a levar a melhor experiência de computação pessoal a estudantes, educadores, profissionais criativos e consumidores do mundo todo através de seu hardware, software e serviços de internet inovadores.
- Visão: Produzir produtos de alta qualidade e fácil uso que incorporam alta tecnologia para o indivíduo, provando que alta tecnologia não precisa ser intimidadora para aqueles que não são experts em computação.

DISNEY

- Missão: Fazer as pessoas felizes
- Visão: Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças

NATURA

- Missão: promover o Bem Estar Bem
- Visão: A Natura, por seu comportamento empresarial, pela qualidade das relações que estabelece e por seus produtos e serviços, será uma marca de expressão mundial, identificada com a comunidade das pessoas que se comprometem com a construção de um mundo melhor através da melhor relação consigo mesmas, com o outro, com a natureza da qual fazem parte e com o todo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Pensando em tudo isso que estudamos aqui sobre missão, visão e valores para o nosso negócio, ficou definido a Missão, visão e valor da Lebi baby.

A Lebi baby pensando em ajudar as mães a proporcionarem aos seus filhos conforto e charme , ficou definido como nosso lema é “ **Proporcionar conforto e charme para seus bebês**” a idéia é ver os rostos das mães bem felizes após ver seus filhos com roupas lindas e confortáveis!

A visão de uma empresa são os objetivos qual ela pretende alcançar a médio e

longo prazo. Então a Lebi baby tem como visão “**ser referência em todo país como empresa de melhor preço e qualidade**”

Valores organizacionais são crenças e atitudes que dão uma personalidade à

empresa, definindo uma “ética” para a atuação das pessoas e da organização como um todo. Na Lebi baby seus valores são: Inovação, respeito, comprometimento, melhor preço com qualidade e melhoria contínua de produtos.

4. CONCLUSÃO

Podemos aqui concluir que para uma empresa conseguir manter-se sólida e eficaz no mercado contemporâneo é necessário que a organização tenha um planejamento estratégico eficiente e um empreendedor visionário para estar preparada a futuros imprevistos que pode colocá-la em risco.

Gestão Empreendedora é de extrema importância para a organização, pois é ela que traz para o ambiente interno da empresa o anseio pela inovação e também práticas gerenciais que motivam equipes a criar novos projetos, produtos ou até mesmo modelos de negócio, reduzindo assim as incertezas de um mercado cada vez mais agitado.

A Administração Estratégica é essencial para uma atuação satisfatória.

Conhecendo o cenário e identificando os fatores que geram oportunidade para sucesso da empresa, bem como aquilo que gera ameaça à sua sobrevivência.

O empreendedorismo está direcionado a inovação e criatividade, em busca da diversificação, multiplicação do bem-estar e da economia em geral. Vislumbrando esses fatores, o projeto traz como objetivo demonstrar a proposta de um novo empreendimento, denominada como Lebi baby, cujo seu foco, está no ramo de Revenda de roupas infantis. Onde conta com seu diferencial no preço e qualidade do produto para seus clientes, motivando as mães a comprarem mais pelo preço e ter coisas bonitas em seus filhos.

Realizar o projeto integrado foi essencial para expandir os meus conhecimentos sobre a área de gestão empreendedora e administração estratégica destacando que na turbulência do mercado que estamos vivenciando, as empresas deverão estar preparadas para a alta competitividade, implantando uma administração estratégica e inovações para superar todos os desafios do dia a dia e se diferenciar das demais concorrentes.

REFERÊNCIAS

- Perfil do empreendedor:
<https://blog.bling.com.br/perfil-empendedor-habilidades/>
- Estratégia empresarial:
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-empr-esariais,e4df6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- Missão, visão e Valores:
<https://certificacaoiso.com.br/missao-visao-valores/>

ANEXOS