



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<ADMINISTRAÇÃO/ PROCESSO GERENCIAIS>

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<ZURIQUE PET SHOP>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<ADMINISTRAÇÃO/ PROCESSO GERENCIAIS>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<ZURIQUE PET SHOP>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Bruno Roberto Pires, Ra 1012021200454

Fernanda F. Moreira , Ra 1012022200726

Luciano Ferreira, Ra 1012021200457

Luiz Fernando Lopes Júnior Ra 1012022200615

Marcela Ramos Ballico Ra 1012022200429

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

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	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	17
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
ANEXOS	20
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	22

1. INTRODUÇÃO

A empresa Zurique PET SHOP surgiu a partir da ideia dos acadêmicos, pois de acordo com uma análise parcial do mercado, notou-se a possibilidade de montar um negócio rentável. Outra característica marcante para a escolha deste mercado foi à experiência da família na área de animais de estimação e seu bem-estar e estética. Alguns dados foram analisados antes de colocar a ideia em prática, como por exemplo, o constante aumento no valor gasto pelos humanos com seus animais, pois cada vez mais as pessoas estão investindo na saúde e bem-estar de seus animais. Outro fator importante para a realização deste estudo, é que o mercado de pet shop, já representa grande parte do gasto mensal das famílias nos dias de hoje. Com isso o mercado mostra um constante demanda para classe de maior poder aquisitivo como também para a de baixa renda, já que o pet shop se tornou um mercado acessível a todos.

PROBLEMA

O comércio de pet shop na cidade é muito disputado, através da existência de muitos estabelecimentos comerciais especializados nesta área. Apesar desta demasiada quantidade de comércios no setor, o pesquisador busca segmentar o mercado em animais de estimação, ou seja, os outros comércios exploram todos os setores, e muitas vezes a qualidade em cada setor é baixa, pois a empresa não se especializa em determinada área. A abertura de um estabelecimento comercial especializado em produtos e serviços para animais de estimação foi escolhida, pois o pesquisador possui experiência própria.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A nossa empresa é uma microempresa no setor pet shop banho e tosa para animais de estimação, para manter-se no mercado é necessário elaborar estratégias para ganhar mercado da concorrência, mostrando aos clientes que a empresa tem um diferencial, nos produtos, nos atendimentos e acima de tudo organização e potencial isso que faz a diferença.

O estabelecimento se localiza no centro de Piracicaba, próximo a rodoviária e o terminal central, local de movimento intenso de pessoas. A região possui pessoas desde a classe baixa até a alta, sendo de muita importância este dado, pois a empresa terá produtos de alta qualidade com preços acessíveis às classes mais baixas e também produtos mais caros e de maior luxo para as classes de maior poder aquisitivo.

Nome da empresa

Zurique Pet Shop

Atividade Principal

Banho e tosa e higiene no pet

Classificação Setorial

Bem-estar/ saúde/ higienização

Site

www.zuriquepet.com.br

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor é alguém capaz de identificar, agarrar e aproveitar oportunidades. Para transformá-las em negócios de sucesso, busca e gerencia recursos”. O empreendedorismo de acordo com Bernardi (2003) tem papel fundamental no desenvolvimento do negócio, pois é através da figura do empreendedor que surgem as oportunidades. Depois das ideias serem planejadas, elas são executadas através de análises para verificar a viabilidade do negócio, e é nesta situação que surge a figura do empreendedor, que é a pessoa que toma a frente do negócio, enfrentando muitos problemas, e detectando soluções para que sua ideia seja rentável e lucrativa.

O empreendedor tem a visão do mercado e “imagina, desenvolve e realiza visões, a visão para ele, é uma imagem, projetada no futuro, do lugar que se quer ver ocupado pelos seus produtos no mercado, e da organização necessária para consegui-lo” (DORNELAS,2005).

Nossa cultura corporativa permite manter uma equipe de profissionais comprometida e motivada, que busca a proximidade com os clientes, detectando necessidades e oferecendo soluções inteligentes e dinâmicas com flexibilidade e qualidade nos serviços e produtos.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O Plano de capital tem como oportunidade avaliar um pet shop na região central de Piracicaba, ou seja, uma loja especializada em animais de estimação. O setor de pet shop foi escolhido, pois não para de crescer, e com essa constante evolução, já se tornou parte do orçamento previsto pelas famílias que têm animais de estimação.

A área do mercado PET shop, ou seja, que contém serviços especializados para animais de estimação, como banho, tosa e veterinária. O local escolhido para abrimos o PET shop contém grande população de animais de estimação, como também pessoas que se importam em manter seu animal de estimação com saúde e qualidade de vida, a região central de Piracicaba foi a escolhida para implantação onde se localiza a maior parte dos animais de estimação da cidade, poder aquisitivo dos proprietários de animais de estimação.

A empresa contará com sistema gerencial para acompanhamento das vendas, despesas e todos os números necessários para que a empresa alcance os objetivos e metas traçados. De acordo com análises, estima-se que o capital inicial para colocar a ideia em prática, seja em torno de R\$12.833,69, o qual sua origem será dos próprios proprietários. A receita mensal esperada gira em torno de R\$46.000,00, durante o primeiro trimestre.

O Zurique Pet Shop, deverá se limitar ao regime simples, para tributação de seus impostos, pois ele é caracterizado como EPP (empresa de pequeno porte). No regime simples, encaixam-se tanto as empresas EPP como as ME'S (micro pequenas empresas). Para se enquadrar no sistema EPP, deve ter um faturamento nos últimos 12 meses entre R \$120.000,00 (cento e vinte mil) e R \$2.400.000,00(dois milhões e quatrocentos mil reais). A alíquota para ser tributado o SIMPLES varia de acordo com a tabela fornecida pelo ministério da fazenda, com isso Zurique pet shop tem descontado do seu faturamento bruto mensal 7,54%

A empresa Zurique PET SHOP contará com dois sócios-proprietários, sendo os dois responsáveis para administrar a empresa e as seguintes funções:

- Área financeira (contas a pagar, contas a receber)

- Administrativo (controle)
- Recursos humanos (folha de pagamento, férias, rescisões, 13º salário)
- Marketing (propaganda, promoções)
- Compras

Os dois sócios farão a retirada do pró-labore mensalmente, pois eles também desempenharam funções na empresa e são os proprietários da empresa. Além de também dividirem o lucro líquido realizado no mês. A equipe dirigente trabalhará em horário comercial, ficando o estabelecimento aberto de segunda a sexta das 08:00hs até às 18:30hs e sábados das 08:00hs até às 12:00hs. Os responsáveis se reunirão no final do mês para avaliar as contas e tomar as decisões necessárias para que a empresa possa com o tempo crescer e alcançar as metas e objetivos estabelecidos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Zurique Pet Shop realizará propagandas em jornais, rádios, outdoors carros de som e televisão para divulgação da abertura da empresa, e de acordo com o número de clientes inicial, espera-se cada vez mais aumentar esse número, pois as pessoas sabendo da qualidade da empresa, logo trará seus amigos e familiares para o mesmo.

A empresa pretende investir na fachada, para que a mesma chame atenção do cliente, sendo instalada iluminação de alta qualidade, paredes limpas e pintadas de forma chamativa, além de placas indicativas na cidade indicando os caminhos que levam até a empresa. Será investido um grande valor em promoções e propaganda, algo em torno de 2% do faturamento. Entre as promoções deve-se destacar a promoção compre dois leve um, ou na compra acima de R\$ 100,00 concorra a uma moto, ou vale-compras, ou seja, são estratégias de marketing que chamam a atenção dos clientes, e fazem com que muitas vezes eles realizam compras por causa das promoções. Uma empresa de pet shop funciona como um mercado, pois todo dia nascem ou surgem animais de estimação, como também tem pessoas interessadas em adquirir este tipo de

animal.

A Zurique PET SHOP resolveu desempenhar no mercado pet, pois mostra um mercado muito promissor, devido à grande procura pelas pessoas por animais de estimação, que se tornam cada vez mais comuns entre as famílias. O público da empresa será pessoas que possuem animais de estimação residentes no centro de Piracicaba que foi escolhida por vários motivos necessário destacar:

- Falta de um pet shop na região central de Piracicaba.
- O realizador da pesquisa possui estrutura física nesta região
- Local de grande movimento
- Nível social de todos os tipos

A Zurique pet shop observará o preço praticado na concorrência, para que o valor de seus produtos não esteja acima do mercado, garantindo assim uma boa clientela através do preço baixo e qualidade dos produtos. É necessário observar também as promoções e propagandas que os concorrentes usam para conquistar novos clientes. O correto é se basear na forma de trabalho da concorrência, e fazer o trabalho deles mais criativo e de maior qualidade. Outra maneira de retirar informações dos concorrentes é através dos fornecedores, já que os mesmos recebem da Zurique pet shop uma renda mensal, e por isso contribuirão com informações a seus clientes.

De acordo com análises feitas no mercado concorrente, as formas de comercialização possuem praticamente as mesmas características, ou seja, exploram os mesmos serviços aos clientes. Com isso a Zurique PET SHOP busca explorar a qualidade nos serviços prestados, buscando atender o cliente de maneira diferenciada, e oferecendo promoções onde o cliente perceba que está levando vantagem em utilizar os serviços prestados pela Zurique PET SHOP.

A Zurique PET SHOP vai entrar no mercado com preços baixos para buscar um grande número de clientes, para que eles conheçam a maneira de trabalho da empresa, e com isso possam se tornar clientes, já que a empresa oferece produtos e serviços de qualidade, utilizando preços baixos. Sendo assim, a principal meta da Zurique PET SHOP é o preço baixo, oferecendo serviços e produtos de qualidade. Grandes promoções também se tornarão o principal foco da empresa, pois este tipo de trabalho

se torna necessário já que o cliente sempre busca receber algo mais em cima do que está comprando.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Pensando num futuro de expansão, pretendemos aumentar o número de lojas físicas e agregar produtos aos serviços oferecidos.

Aumentar os lucros, agregando cada vez mais produtos que agradem os nossos clientes, e acima de tudo os Pets, criando uma linha de produtos com a nossa marca, bolinhas, pelúcias, mordedores, ossinhos, arranhadores, frisbee, corda, brinquedos interativos entre outros.

Para que isso aconteça, serão realizadas campanhas em nossa loja, propagandas em nossos canais virtuais, distribuição de brindes, amostras de petiscos, bandanas personalizadas, brinquedos pet, tudo com a marca da Zurique Pet Shop.

Essa linha, por sua vez, terá um custo benefício muito melhor, tanto para vendas na loja, quanto para vendas na internet.

O engajamento dos gestores é movido pelo amor aos animais, dessa forma, cada um ficará responsável por criar um produto, demonstrando toda sua criatividade no momento em que o novo produto será desenvolvido.

A integração entre os setores da empresa é indispensável para o sucesso dessa linha que terá a cara da empresa em produtos totalmente personalizados feitos com todo amor e carinho, claro que também pensando numa forma de produção voltada à sustentabilidade.

Acreditamos que com a evolução e aceitação dessa linha de produtos desenvolvida para os Pets, venha a potencializar os serviços que já são prestados, fidelizando ainda mais os nossos clientes.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

NOSSA MISSÃO:

Criar valor na interação com os apaixonados por animais de estimação, potencializando o bem da relação entre pet e sua família.

NOSSA VISÃO:

Ser mundialmente reconhecido como o melhor ecossistema do segmento pet até 2025.

NOSSOS VALORES:

- *Somos apaixonados por Pets.
 - * Respeitamos uns aos outros.
 - *Reconhecemos esforços, premiamos resultados.
 - * Encantamos nossos clientes.
 - *Temos prazer ser vir
- Praticamos os 5 valores todos os dias.

<https://ri.petz.com.br/a-petz/missao-visao-e-valores/>

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO:

Prezar pela saúde e bem-estar do seu pet, com um atendimento de qualidade e profissionais dedicados, dentro de um ambiente familiar e honesto que respeita os clientes.

NOSSO LEMA:

Possível
Encantador
Talento

VISÃO:

Transformar o mercado Pet, por meio de inovações e possibilidades tornando o convívio entre animais e humanos mais harmoniosos, feliz e duradouros.

VALORES:

Resiliência

- Desenvolver a sua adaptabilidade
- Ser um solucionador de problemas
- Ser persistente com seus resultados
- Ter disciplina
- Se motivar e motivar aos outros

COLABORAÇÃO

- Ajudar uns aos outros de forma proativa
- Compartilhar ideias e conhecimentos
- Apoiar os colegas de equipes

- Zelar pela união entre o time.
- Oferecer e receber feedbacks humanizados.

EMPATIA E GENTILEZA

- Exercitar a gratidão
 - Ser solidário
 - Respeitar as diversidades
- Ter humildade

COMPROMISSO

- Buscar uma excelente comunicação
- Ser pontual com horários e prazos
- Ser honesto
- Realizar as tarefas com responsabilidade
- Ser dedicado e amar o que faz
- Realizar suas atividades com ética e transparência
- Zelar pelo patrimônio da empresa

QUALIDADE

- Levar o que há de melhor para os animais
- Buscar excelência em todos os processos do trabalho
- Ter foco no cliente
- Desenvolver a alta performance
- Buscar inovação sempre

HUMANISMO

- Respeitar a experiência profissional e pessoal dos colegas
- Amar os animais
- Compreender as individualidades
- Estimular o crescimento e desenvolvimento de pessoas

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Pensar estrategicamente é uma habilidade essencial para qualquer indivíduo que queira alcançar seus objetivos e realizar seus sonhos. No entanto, para ser um bom estrategista, é necessário ter um profundo conhecimento de si mesmo.

O autoconhecimento é a chave para entendermos nossas forças e fraquezas, nossos desejos e nossos medos. É o primeiro passo para nos tornarmos os caçadores de nós mesmos, buscando sempre evoluir e crescer como pessoas.

Ao nos conhecermos melhor, podemos identificar nossos pontos fortes e usá-los em nosso favor, assim como podemos trabalhar em nossas fraquezas para melhorar. Além disso, o autoconhecimento nos permite ter uma visão mais clara de nossos objetivos e de como podemos alcançá-los.

Ser um caçador de si mesmo implica estar sempre em busca de novas experiências e desafios, que nos permitam evoluir e nos tornarmos pessoas melhores. É preciso estar disposto a enfrentar os obstáculos que aparecem em nosso caminho e aprender com os erros, transformando-os em oportunidades de crescimento.

Assim, ao unir o pensamento estratégico ao autoconhecimento e à busca constante por evolução pessoal, podemos nos tornar os melhores caçadores de nós mesmos, alcançando nossos objetivos e vivendo uma vida plena e satisfatória.

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

O pensamento estratégico é uma habilidade que permite a uma pessoa avaliar uma situação, estabelecer objetivos claros e definir um plano de ação para alcançá-los. No entanto, ter objetivos claros não é suficiente - é necessário ter foco.

A falta de foco é uma armadilha comum que muitas pessoas enfrentam em sua jornada pessoal e profissional. Quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve. Sem uma visão clara do que se quer alcançar, é fácil se perder em distrações e atividades que não contribuem para o objetivo final.

Ter foco significa manter sua atenção e energia direcionadas para o objetivo que você estabeleceu. É uma habilidade que pode ser desenvolvida e

aprimorada ao longo do tempo. Começa com a definição clara de um objetivo e a criação de um plano de ação para alcançá-lo.

O foco também envolve aprender a dizer não às distrações. Isso pode incluir evitar tarefas desnecessárias, dizer não a convites que não se alinham com seus objetivos ou simplesmente desligar o celular durante períodos de concentração intensa.

Por outro lado, a falta de foco pode ter consequências negativas, como procrastinação, falta de motivação e a sensação de estar sempre ocupado, mas nunca realmente progredindo em direção a seus objetivos.

Portanto, ao pensar estrategicamente, é importante não apenas definir objetivos claros, mas também manter o foco em suas ações diárias para alcançá-los. Com o tempo e a prática, o foco pode se tornar uma segunda natureza, permitindo que você alcance seus objetivos de maneira mais eficiente e eficaz.

- **Tópico 3: Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração**

Pensar estrategicamente é importante, mas não é suficiente para alcançar seus objetivos. É necessário agir com base em um planejamento estratégico eficiente para obter resultados concretos. Como diz o ditado, "1% de inspiração e 99% de transpiração". É preciso trabalhar duro para transformar ideias em realidade.

Para alcançar seus objetivos, um bom ponto de partida é o planejamento SMART (específico, mensurável, atingível, relevante e com prazo definido). Essa técnica ajuda a definir objetivos claros e a criar um plano de ação concreto para alcançá-los.

Outras metodologias que podem ser úteis são o PDCA e o PDCL, que são ciclos de melhoria contínua. O PDCA envolve o planejamento, execução, verificação e ajuste do plano de ação, enquanto o PDCL adiciona a fase de aprendizagem para garantir que as lições aprendidas sejam aplicadas no futuro.

Uma matriz de análise de cinco forças pode ajudar a entender o ambiente competitivo em que se está inserido e identificar as forças que podem afetar o sucesso da estratégia. A matriz 5W2H, por sua vez, é uma ferramenta para estabelecer as perguntas-chave para se definir o que precisa ser feito, quem deve fazê-lo, quando, onde, como e por que.

Um exemplo de como essas ferramentas podem ser usadas na prática é em um projeto de lançamento de um novo produto. O planejamento SMART ajudaria a definir um objetivo claro, como vender 10.000 unidades do produto em seis meses. O PDCA seria usado para definir as etapas necessárias para

alcançar esse objetivo e ajustá-las conforme necessário. A matriz de cinco forças seria usada para avaliar o ambiente competitivo e identificar possíveis desafios. Finalmente, a matriz 5W2H seria usada para garantir que cada etapa do projeto seja clara e bem definida.

Por fim, é importante lembrar que a ação é a chave para o sucesso. Por mais que o planejamento estratégico seja importante, ele não é nada sem a implementação. Portanto, seja disciplinado, mantenha o foco em seus objetivos e coloque em prática tudo o que você aprendeu. Com esforço, dedicação e um plano estratégico bem elaborado, você pode alcançar seus objetivos e transformar suas ideias em realidade.

- **Tópico 4: Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado**

Pensar estrategicamente é um processo importante para alcançar seus objetivos, mas não é suficiente por si só. Para garantir que sua estratégia seja eficaz, é necessário avaliar e medir os resultados. Como diz o ditado, "o que não é medido, não é gerenciado".

A avaliação é uma parte essencial da estratégia e pode ser realizada por meio de diferentes ferramentas e técnicas. Uma dessas ferramentas é a inteligência de negócios, que envolve a coleta e análise de dados para obter informações relevantes e tomadas de decisão mais eficazes.

A gestão de conhecimento é outra técnica que pode ser usada para avaliar o desempenho e o sucesso da estratégia. Ela envolve a identificação, armazenamento e compartilhamento de informações relevantes, permitindo que a organização aprenda com suas experiências passadas.

Os OKRs (Objetivos e Resultados Chave) e o BSC (Balanced Scorecard) são metodologias de avaliação de desempenho que ajudam a garantir que a estratégia esteja alinhada com os objetivos da organização. Os OKRs definem metas específicas e resultados esperados, enquanto o BSC mede o desempenho em várias áreas-chave da organização.

A previsão (forecast) e o antecipação (foresight) são técnicas que ajudam a avaliar o ambiente externo e a prever possíveis desafios ou oportunidades futuras. Isso pode ajudar a identificar riscos e a tomar decisões mais informadas.

Por fim, é importante lembrar que a avaliação não deve ser um processo isolado, mas sim integrado ao longo da estratégia. À medida que sua estratégia é implementada, os resultados devem ser constantemente monitorados e avaliados para garantir que você está no caminho certo.

Em resumo, pensar estrategicamente é importante, mas a avaliação é igualmente essencial para garantir que sua estratégia seja eficaz. Por meio de

técnicas como inteligência de negócios, gestão de conhecimento, OKRs, BSC, forecast e foresight, você pode avaliar o desempenho e ajustar sua estratégia para alcançar seus objetivos com mais eficácia.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Análise Swot da empresa Zurique Pet Shop

A empresa Zurique Pet Shop, dentre suas forças, possui qualidade e confiabilidade nos serviços prestados ao cliente.

Suas fraquezas, é de ser ainda uma empresa de pequeno porte

Quanto às oportunidades, está inserida em mercado promissor no ramo, pois cada vez mais as pessoas tem animais de estimação

Como toda empresa, suas grandes ameaças são a concorrência, que oferece melhores preços, por serem empresas maiores, já estabelecidas no mercado. banner em anexos.

4. CONCLUSÃO

O que podemos perceber com o desenvolvimento desse projeto, é que nosso país é rico em criatividade, que o brasileiro, alavancado pela pandemia, conseguiu se reinventar, buscando formas de driblar tal situação, se mostrando um empreendedor nato. Além de abrir o próprio negócio, criou oportunidades, mostrou exemplos de superação mas acima de tudo, mostra a cada dia o quanto somos capazes quando buscamos educação e conhecimento!

A Zurique tem se empenhado em oferecer produtos e serviços de qualidade, melhorias no atendimento e expandir seus negócios. Nossa cultura organizacional foi alinhada , visando consolidar nossa expansão e visualizar novas oportunidades

REFERÊNCIAS

DISPONÍVEL EM:

[https://caesegatos.com.br/marco-historico-varejo-pet-cresce-164-em-2022-e-fatura-r-60-2-bilhoes/#:~:text=O%20Instituto%20Pet%20Brasil%20\(IPB,R%24%2060%2C%20bi lh%C3%B5es](https://caesegatos.com.br/marco-historico-varejo-pet-cresce-164-em-2022-e-fatura-r-60-2-bilhoes/#:~:text=O%20Instituto%20Pet%20Brasil%20(IPB,R%24%2060%2C%20bi lh%C3%B5es). ACESSO EM 08/05/2023

Disponível em: <https://ri.petz.com.br/a-petz/missao-visao-e-valores/> acesso em 10 de maio 2023

MAKINGOF, portal making of, disponível

em:<http://portalmakingof.com.br/mercado-pet-em-alta-em-santa-catarina> Acessado em: 07 de maio 2023.

STONE, Phil. O plano de negócios definitivo pesquise,estruure,satisfaça garanta o suporte e o apoio financeiro planeje um negócios com sucesso. São Paulo: Market Books, 2001. 66 p

OLIVEIRA, de, D.D.P. R. (04/2013). Teoria geral da administração: uma abordagem prática, 3ª edição. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522475018/> Acessado em: 06 de maio 2023.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

PET SHOP ZURIQUE

Para analisar os pontos fortes e fracos do mercado no ambiente interno, como também as oportunidades e ameaças no ambiente externo tornam-se necessário o desenvolvimento da análise SWOT. Ela serve para analisar os pontos que podem atrapalhar ou ajudar no desenvolvimento da empresa, como também os pontos a serem melhorados ou corrigidos, de acordo com clientes e concorrentes.





AMBIENTE INTERNO

PONTOS FORTES

VARIEDADE DE PRODUTOS MAIOR QUE A DA
CONCORRÊNCIA
PREÇO BAIXO
EQUIPE DE VENDAS TREINADA E CAPACITADA
CAMPANHA DE MARKETING
LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA



PONTOS FRACOS

VALOR DE INVESTIMENTO ALTO
ESTRUTURA DE PEQUENO PORTE



AMBIENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES

ESTABILIZAÇÃO NO MERCADO
CONQUISTAR CLIENTES
PRODUTOS DIVERSIFICADOS



AMEAÇA

NÚMERO DE CONCORRENTES ELEVADOS, E COM MAIOR
TEMPO DE MERCADO DEPENDE DA ACEITAÇÃO DO
CLIENTE

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão
CURSO: Processo Gerenciais
MÓDULO: Planejamento e Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval / Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Luciano Ferreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º trimestre 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Criamos uma empresa do zero , um pet shop com nome Zurique, onde nossa especialização é banho e tosa e hotel de hospedagem para os pets.
Desafio: custo x benefícios, onde pensamos em atingir essa população que mais cresce hoje em dia mundo pet, maior desafio é sermos atrativos e tratar e dar maior qualidade e conforto aos pets onde nesse mundo pet seu donos são muitos exigentes.
Cronograma das Ações: dividimos em igual forma e partes o trabalho pensando do bem maior e comum a equipe toda, realizamos cada um uma parte e sempre colocando nossas idéias e o projeto todo para aprovação de todos. um verdadeiro trabalho em equipe , onde instituímos isso também no valor da empresa.
Síntese das Ações: Nossa ação foi decisão mútua da empresa , por encontros via whatsapp, e áudios e o PI todo foi baseado em ideias e críticas e decisões em grupo, sempre focando no melhor para equipe toda.
a. Aspectos positivos: todo time concordou com nome proposto é sugerido e como segmento de escolhemos também

b. Dificuldades encontradas: nenhuma ao meu ver, formamos um bom time

c. Resultados atingidos: Trabalho em equipe e com excelência de todas as partes envolvidas

d. Sugestões / Outras observações: formamos uma bela equipe e como uma empresa criada forte em seu ramo.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200454	Bruno Roberto Pires
RA 1012022200726	Fernanda F. Moreira
RA 1012021200457	Luciano Ferreira
RA 1012022200615	Luiz Fernando Lopes Junior
RA 1012022200429	Marcela Ramos Ballico

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão

CURSO: Administração

MÓDULO: Planejamento e Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval / Prof. Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: LUIZ FERNANDO LOPES JUNIOR

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º trimestre 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Criamos uma empresa do zero , um pet shop com nome Zurique, onde nossa especialização é banho e tosa e hotel de hospedagem para os pets.

Desafio: custo x benefícios, onde pensamos em atingir essa população que mais cresce hoje em dia mundo pet, maior desafio é sermos atrativos e tratar e dar maior qualidade e conforto aos pets onde nesse mundo pet seu donos são muitos exigentes.

Cronograma das Ações:dividimos em igual forma e partes o trabalho pensando do bem maior e comum a equipe toda, realizamos cada um uma parte e sempre colocando nossas idéias e o projeto todo para aprovação de todos. um verdadeiro trabalho em equipe , onde instituímos isso também no valor da empresa.

Síntese das Ações: Nossa ação foi decisão mútua da empresa , por encontros via whatsapp, e áudios e o PI todo foi baseado em ideias e críticas e decisões em grupo, sempre focando no melhor para equipe toda.

e. Aspectos positivos: todo time concordou com nome proposto é sugerido e como segmento de escolhemos também

f. Dificuldades encontradas: nenhuma ao meu ver, formamos um bom time

g. Resultados atingidos: Trabalho em equipe e com excelência de todas as partes envolvidas

h. Sugestões / Outras observações: formamos uma bela equipe e como uma empresa criada forte em seu ramo.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200454	Bruno Roberto Pires
RA 1012022200726	Fernanda F. Moreira
RA 1012021200457	Luciano Ferreira
RA 1012022200615	Luiz Fernando Lopes Junior
RA 1012022200429	Marcela Ramos Ballico

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval / Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Bruno Roberto Pires
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Criamos uma empresa do zero, um pet shop com nome Zurique, onde nossa especialização é banho e tosa e hotel de hospedagem para os pets.
Desafio: custo x benefícios, onde pensamos em atingir essa população que mais cresce hoje em dia mundo pet, maior desafio é sermos atrativos e tratar e dar maior qualidade e conforto aos pets onde nesse mundo pet seu donos são muitos exigentes.
Cronograma das Ações: dividimos em igual forma e partes o trabalho pensando do bem maior e comum a equipe toda, realizamos cada um uma parte e sempre colocando nossas idéias e o projeto todo para aprovação de todos. um verdadeiro trabalho em equipe , onde instituímos isso também no valor da empresa.
Síntese das Ações: Nossa ação foi decisão mútua da empresa , por encontros via whatsapp, e áudios e o PI todo foi baseado em idéias e críticas e decisões em grupo, sempre focando no melhor para equipe toda.
i. Aspectos positivos: todo time concordou com nome proposto é sugerido e como segmento de escolhemos também
j. Dificuldades encontradas: nenhuma ao meu ver, formamos um bom time

k. Resultados atingidos: Trabalho em equipe e com excelência de todas as partes envolvidas

l. Sugestões / Outras observações: formamos uma bela equipe e como uma empresa criada forte em seu ramo.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200454	Bruno Roberto Pires
RA 1012022200726	Fernanda F. Moreira
RA 1012021200457	Luciano Ferreira
RA 1012022200615	Luiz Fernando Lopes Junior
RA 1012022200429	Marcela Ramos Ballico

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão

CURSO: Administração

MÓDULO: Planejamento Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval / Prof. Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: FERNANDA FERREIRA MOREIRA

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Criamos uma empresa do zero, um pet shop com nome Zurique, onde nossa especialização é banho e tosa e hotel de hospedagem para os pets.

Desafio: Custo x benefícios, onde pensamos em atingir essa população que mais cresce hoje em dia mundo pet, maior desafio é sermos atrativos e tratar e dar maior qualidade e conforto aos pets onde nesse mundo pet seu donos são muitos exigentes.

Cronograma das Ações: Dividimos em igual forma e partes o trabalho pensando do bem maior e comum a equipe toda, realizamos cada um uma parte e sempre colocando nossas idéias e o projeto todo para aprovação de todos. um verdadeiro trabalho em equipe , onde instituímos isso também no valor da empresa.

Síntese das Ações: Nossa ação foi decisão mútua da empresa , por encontros via whatsapp, e áudios e o PI todo foi baseado em ideias e críticas e decisões em grupo, sempre focando no melhor para equipe toda.

m. Aspectos positivos: todo time concordou com nome proposto é sugerido e como segmento de escolhemos também

n. Dificuldades encontradas: nenhuma ao meu ver, formamos um bom time

o. Resultados atingidos: trabalho em equipe e com excelência de todas as partes envolvidas

p. Sugestões / Outras observações: formamos uma bela equipe e como uma empresa criada forte em seu ramo.

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200454	Bruno Roberto Pires
RA 1012022200726	Fernanda F. Moreira
RA 1012021200457	Luciano Ferreira
RA 1012022200615	Luiz Fernando Lopes Junior
RA 1012022200429	Marcela Ramos Ballico

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval / Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Marcela Ramos Ballico
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

14. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Criamos uma empresa do zero , um pet shop com nome Zurique, onde nossa especialização é banho e tosa e hotel de hospedagem para os pets.
Desafio: Custo x benefícios, onde pensamos em atingir essa população que mais cresce hoje em dia mundo pet, maior desafio é sermos atrativos e tratar e dar maior qualidade e conforto aos pets onde nesse mundo pet seu donos são muitos exigentes.
Cronograma das Ações: Dividimos em igual forma e partes o trabalho pensando do bem maior e comum a equipe toda, realizamos cada um uma parte e sempre colocando nossas idéias e o projeto todo para aprovação de todos. um verdadeiro trabalho em equipe , onde instituímos isso também no valor da empresa.
Síntese das Ações: Nossa ação foi decisão mútua da empresa , por encontros via whatsapp, e áudios e o PI todo foi baseado em ideias e críticas e decisões em grupo, sempre focando no melhor para equipe toda.
q. Aspectos positivos: todo time concordou com nome proposto é sugerido e como segmento de escolhemos também

r. Dificuldades encontradas: nenhuma ao meu ver, formamos um bom time

s. Resultados atingidos: trabalho em equipe e com excelência de todas as partes envolvidas

t. Sugestões / Outras observações: formamos uma bela equipe e como uma empresa criada forte em seu ramo.

u.

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200454	Bruno Roberto Pires
RA 1012022200726	Fernanda F. Moreira
RA 1012021200457	Luciano Ferreira
RA 1012022200615	Luiz Fernando Lopes Junior
RA 1012022200429	Marcela Ramos Ballico