



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

GESTÃO FINANCEIRA

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BOUTIQUE MARIA'S

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

GESTÃO FINANCEIRA

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BOUTIQUE MARIA'S

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Eduarda Maria de Almeida, RA 1012022200036

Gabriela de Almeida Oliveira, RA 1012022200186

Leila de Almeida Oliveira, RA 1012022200489

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

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	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	12
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	14
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	19
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	24
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	28

1. INTRODUÇÃO

A Gestão Empreendedora é um fator determinante para o sucesso ou fracasso de uma empresa, é impossível empreender sem ter a consciência de que é preciso gerenciar principalmente pessoas e recursos dentro de uma organização.

De acordo com Sebrae (2022) pode-se definir Gestão Empreendedora como um conjunto de práticas que auxiliam implantar uma mentalidade empreendedora, em todas as atividades que uma empresa executa diariamente.

A gestão utiliza como base os objetivos, os métodos e as ferramentas disponíveis, é necessário saber onde quer chegar, onde está e onde já estava, feito isso, é possível estipular melhorias, traçar planos de ações possíveis de serem implantados e estipular metas.

O processo da Gestão Empreendedora não tem fim, ele é composto por planejar objetivos, escolher os recursos disponíveis, acompanhar os resultados e propor ações de melhorias, ou seja, a Gestão Empreendedora está sempre presente na organização nesse ciclo.

Conforme o Educa Mais Brasil (2021) a Administração Estratégica pode ser definida como a junção de técnicas de gestão relacionadas ao processo de tomada de decisão, técnicas que apresentam modificações constantemente, sejam elas políticas, econômicas e tecnológicas, elas são fundamentais para aprimorar a capacidade de adaptação dentro das organizações.

A Administração Estratégica abrange quatro princípios básicos: o planejamento, a organização, o controle e a direção. Seu foco é voltado para o cenário futuro, ou seja, para o longo prazo. Através da Administração Estratégica é possível evitar que uma

empresa vá à falência, por exemplo, pensando em processos que podem ser aprimorados no presente para refletir na situação futura da empresa.

Segundo Anhangera (2022) para se obter bons resultados e sucesso no empreendimento, é necessário seguir as etapas cruciais da Administração Estratégica, são elas: a análise do ambiente, a diretriz organizacional, a elaboração da estratégia, a implantação da estratégia e o controle.

Este Projeto Integrado (PI) teve como objetivo a criação de um novo empreendimento, pensou-se em comercializar roupas no segmento de moda feminina através de uma loja online, a qual foi escolhida o nome de Boutique Maria's, serão peças diferenciadas divididas em duas categorias: roupas dupla face e roupas ajustáveis ao corpo.

As roupas ajustáveis vieram com a ideia de promover a inclusão de mulheres com todos os biotipos físicos, já que as roupas são vendidas em um único tamanho, sendo ajustáveis ao corpo.

A ideia das roupas dupla face surgiu através de dois pensamentos, o primeiro foi analisando a versatilidade de poder ter duas roupas em uma, e no segundo momento foi a ideia de que geraria uma certa economia, promoveria a sustentabilidade, pois ao invés de você comprar duas peças de roupa, você compraria uma e teria duas opções para combinações.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A proposta do novo empreendimento surgiu com a ideia de abrir uma loja online de moda feminina com dois tipos de peças, as ajustáveis ao corpo e as roupas dupla face.

A marca terá o nome de Boutique Maria's, esse nome foi escolhido justamente por Maria ser o nome feminino mais popular no mundo, ou seja, Maria simboliza todas as mulheres com seus diferentes estilos e biotipos, nossa identidade visual está em anexo.

De acordo com Planeta Têxtil (2023) o segmento da moda é um dos mais importantes para economia brasileira, anualmente contribui com 500 bilhões de reais. O cenário do mercado é positivo, porém o mundo ainda enfrenta alguns reflexos do período pós pandemia, como a elevação dos custos de matéria prima devido a inflação, outro fator em destaque são as crescentes preocupações com as questões ambientais, fazendo com que as pessoas reduzam as compras excessivas.

Temos como concorrentes as lojas de roupas femininas, por exemplo, as lojas maiores, Zara, Renner, C&A, Riachuelo, temos também a loja Póe que vendem peças ajustáveis, e as roupas dupla faces estão presentes em diversas marcas como a Reserva e Track&Field.

Nosso público é voltado para mulheres que buscam conforto, qualidade, peças únicas, praticidade e elegância. Nossa marca visa promover a inclusão de todas as mulheres, já que nossas peças são ajustáveis ao corpo, e possibilita hábitos ecologicamente sustentáveis, como a adesão de duas peças de roupas em uma única peça.

Nosso catálogo de produtos será composto por peças ajustáveis, como calças, blusas, macacões e vestidos. Já a linha dupla face é composta por casacos e blusinhas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Boutique Maria's foi criada em 2023 por três amigas e hoje sócias com o projeto de inovações e marca conceituada.

O segmento será de moda, roupas para diversas modelagens, sem padronização e ecologicamente sustentável, trazendo conforto e modernidade para mulher moderna e elegante, afirmando sua segurança e a empoderando.

Nossa loja é e-commerce, fazendo um trabalho em site próprio e usufruindo de redes sociais para divulgação da marca. Projetamos fazer permuta com influencers para divulgação e expansão da marca.

Trabalhamos com fornecedores fixos que disponibilizam estoque e entrega rápida, nossa parceria permite que possamos oferecer entrega em 48 horas aos nossos clientes, ou, para envio via correio para todo o Brasil.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O mercado atual vem passando por muitas instabilidades ao longo dos anos e para sobrevivência de empresas é necessário buscar novos meios de adaptação e inovação.

O empreendedor possui um papel importante na economia do país, ele é responsável por novas ideias, criatividade e imaginação.

Apesar de não existir uma definição única, pesquisadores apontam que o perfil empreendedor possui algumas características sempre citadas em comum segundo Dornelas (2013). Dentre as características mais comuns, é possível destacar:

- Otimismo e a visão de futuro;
- Capacidade de transformar crises em oportunidades e influenciar pessoas, no sentido de guiá-las em direção às suas ideias;
- Habilidade para inovar criando algo novo ou inovando o que já existe;
- Busca incessante por novos negócios e oportunidades;
- Preocupação em melhorar produtos e serviços;
- Interesse nas necessidades do mercado.

Mas podemos também citar habilidades como Imaginação, determinação, organização, liderança. Mas não basta aptidões e habilidades, também é necessário estudo do mercado e concorrência, fatores externos e internos como forças e fraquezas.

Dornelas (2013), afirma outras características comumente atribuídas aos empreendedores:

- **Motivação:** geralmente os empreendedores são movidos pela motivação que possuem para cumprir uma missão ou realizar um sonho. Ou seja, a realização do empreendedor está além do ganho financeiro.
- **Iniciativa:** é uma característica forte nos empreendedores que se antecipam às situações e não esperam acontecer; ou seja, eles chegam primeiro e vão atrás daquilo em que acreditam.
- **Paixão:** empreendedores são otimistas e apaixonados pelo que fazem, principalmente quando o negócio é a realização de um sonho.
- **Networking:** relacionamento é fundamental para os empreendedores; assim, é necessário desenvolver uma rede de contatos extensa, com os mais variados

tipos de pessoas. Esse networking é o alicerce das relações que o empreendedor carregará por toda a vida e será útil ao seu desenvolvimento pessoal e empresarial.

- **Trabalho em equipe:** necessário para a sustentação do negócio, uma vez que, sozinho, o empreendedor não consegue realizar seu sonho e alcançar o sucesso no negócio.
- **Planejamento:** também é fundamental para a manutenção do negócio, pois, se o empreendedor não sabe aonde quer chegar, dificilmente conseguirá ter sucesso no empreendimento.

De acordo com o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2018) existe uma rede de apoio formal como portais, revistas e programas que visam a expansão das empresas, que tem por objetivo:

- Desenvolver e ampliar as habilidades, os conhecimentos e as atitudes de empreendedores e estudantes;
- Aperfeiçoar o perfil empreendedor e o ato de empreender;
- Preparar o empreendedor para alcançar maiores índices de sucesso e sobrevivência de seus negócios e gerar riqueza;
- Promover o comportamento e a mentalidade empresarial, ou seja, estimular no empreendedor a criatividade, o espírito de iniciativa, a aceitação do risco, a autoconfiança, a independência, etc.;
- Reduzir os riscos para o empreendedor.

Além de sistema de apoios formais, também é possível obter apoio moral e profissional de modo informal para beneficiar o empreendedor, de acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2014).

Rede de apoio moral: Trata-se de amigos e familiares (cônjuges, tios, sogras, afilhados, sobrinhos, etc.) que podem apoiar o empreendedor para o sucesso do negócio.

Rede de apoio profissional: fundamental uma vez que o empreendedor necessita aprender, aperfeiçoar e desenvolver novos processos em diversas áreas na criação e implementação do novo empreendimento, como sócios e associações comerciais.

Rede de associados ao negócio: Esta rede refere-se a indivíduos com experiência em iniciar um novo empreendimento, especialistas como consultores, advogados, contadores, fornecedores, consumidores do produto ou serviço oferecido.

É importante que o empreendedor possua em sua rede apoio moral e profissional para que esses contatos transmitam confiança, segurança, amparo e auxiliem na tomada de decisões.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Atualmente no mercado existem diversas modalidades de fontes de capitais para empreendedores. Sejam fontes de capitais informais como recursos próprios ou de amigos e familiares ou formais como bancos comerciais ou investidores privados, é necessário um plano de negócios para que através dessa ferramenta o planejamento seja assertivo.

Optamos pela modalidade de empréstimo a longo prazo, que pode ser caracterizado como dívida que tem maturidade superior a um ano. Tem como característica a obtenção junto a instituição financeira, neste caso, a Caixa Econômica Federal que oferece o programa PRONAMP, onde é destinado uma linha de crédito para auxiliar no desenvolvimento e fortalecimento do pequeno e micro negócio.

O PRONAMP se destina ao MEI (Micro empreendedor individual) com receita bruta igual ou inferior a R\$ 81 mil, Microempresa, com receita bruta igual ou inferior a R\$ 360 mil e a Empresas de Pequeno Porte, com receita bruta igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

O programa oferece condições acessíveis de pagamento com prazo total de 48 meses, sendo 11 de carência e 37 para pagamento. A taxa de juros é competitiva, taxa de

juros anual máxima correspondente à taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia), acrescida de 6% a.a. E oferece um limite de contratação de até 30% do faturamento anual informado pela Receita Federal, limitado a R \$150 mil por CNPJ, conforme capacidade de pagamento.

Se for com recursos próprios, qual seria a remuneração mínima exigida pelos proprietários, isto é, qual seria o custo do capital próprio.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Boutique Maria's foi idealizada para atender a demanda do público que procura por roupas em uma modelagem única, que não fique presa a numeração que por vezes não corresponde às curvas do corpo real da mulher. Valorizamos a liberdade dos padrões de beleza impostos através do conceito da moda.

Partindo deste princípio a Boutique Maria's possui loja online e redes sociais para possibilitar mobilidade, comodidade, praticidade e moda em qualquer lugar.

Somos mutáveis, cada fase nova, descobertas, novos desafios, novos ciclos! Por isso nossas peças são pensadas para que essas fases sejam enfrentadas com conforto e sofisticação. A cada quilo ganho ou pedido não irá inutilizar a peça, a variação do nosso corpo acompanha a variação de nossas peças ajustáveis.

As peças ajustam-se ao corpo pois a modelagem é maior, entrando, são pensadas para serem utilizadas com cintos e ajustes para que modelam o corpo valorizando o melhor do corpo da mulher.

Trabalhamos também com peças também conhecidas como “dupla face”, onde é possível utilizar ambos os lados, concedendo à peça cores diferentes valorizando o look.

As peças chegam em uma caixinha, dobradas e embaladas em folhas de papel de seda, o qual possui uma fragrância utilizada para deixar a marca registrada e memória

olfativa. Pensamos em cada detalhe para que sinta que as peças são únicas e cuidadas com muito carinho até chegar a consumidora.

A empresa trabalha de forma sustentável, onde a mesma peça de roupa é possível criar diversos looks sem repetir as mesmas peças, mudando cor e modelagem, onde não se perde o tamanho e valoriza o que há de melhor em nós, a auto estima!

Não trabalhamos apenas com roupas sustentáveis, trabalhando com a saúde da mulher brasileira, trazendo auto estima e segurança para mulher empoderada que trabalha, estuda, cuida de casa e filhos, procura conforto e não perde a elegância.

Boutique Maria's vem trazer um novo olhar para a sociedade, onde é possível conciliar conforto e elegância para a nova mulher, lhe fazendo mais segura para o dia a dia.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

As questões estratégicas abordadas para a criação do novo empreendimento foram divididas em tópicos, os mesmos estão descritos abaixo:

- Primeiramente será realizada uma pesquisa de mercado para conhecer mais o nosso público alvo, buscando saber as preferências de cores e modelos.
- Será necessário acompanhar as tendências da moda, visto que é um mercado que está sempre atualizando e criando novos modelos, esse conhecimento será estimulado através de visitas a feiras e pesquisas em sites de tendência de moda.
- Oferecemos peças diferenciadas, promovendo a sustentabilidade através das roupas dupla face e as peças ajustáveis são novidades no mercado.
- Vamos efetuar a compra de um site e investir em Marketing Digital, buscando atingir o máximo de engajamento possível, iremos utilizar

como meio de propaganda o Instagram através de postagem e provadores com influenciadoras.

- Os treinamentos serão atividades rotineiras da equipe, focando sempre no melhor manuseio do site, na divulgação e em superar as expectativas dos clientes. Pensando nos detalhes para fidelizar as clientes, será elaborado a cada mês um mimo personalizado que acompanhe os pedidos, também utilizaremos uma fragrância especial para entregar nossas peças sempre com cheiro aconchegante e característico.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A fim de entender as necessidades emocionais e hábitos das consumidoras, viabilizar as necessidades de estilo, satisfação, bom gosto e praticidade, a Boutique Maria's tem como objetivo fornecer produtos de qualidade e crédito acessível.

Boutique Maria's possui loja online e redes sociais onde possibilita ao cliente estar por dentro da moda em qualquer lugar, em sua comodidade, podendo pensar com calma e de forma estratégica pensar as demais peças que seu guarda roupas pode utilizar com a nova aquisição.

As peças são enviadas para todo brasil no prazo de 48 horas úteis, trabalhamos com estoque para que nossos clientes recebam com agilidade as peças em sua residência.

Para clientes da região de São José dos Campos e Jacareí também utilizamos a modalidade de levar algumas peças para a casa da cliente, deixando até o próximo dia para que ela possa experimentar com calma. Montamos uma mala com o tamanho solicitado pelo cliente, com peças que podem ser usadas como conjuntos ou avulsas.

Para estas peças enviadas por mala, são agendadas e montamos um checklist de quantas peças e quais estão sendo enviadas, quando a clientes nos devolve fazemos a conferência com a compra.

Para maior visibilidade fizemos permuta com influenciadores da região, para que o crescimento seja sólido, consistente na região e logo após aumentando para o território nacional.

Para isso, fizemos a divisão entre a sociedade para que cada uma fosse responsável por um pilar importante, como divulgação e marketing, captação de pedidos, e gerenciamento das entregas.

Quinzenalmente são realizadas reuniões de alinhamento e definição das ações de vendas, compras de reposição de estoque e atualização do portfólio. E processos burocráticos como contabilidade e finanças.

Serão realizadas análises semanais que permitam o acompanhamento das métricas de desempenho do negócio, através dos resultados fornecidos pelo Instagram, site, Facebook e Google, e com essas informações serão pensadas as próximas ações de melhorias.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Toda organização precisa definir sua Missão, Visão e Valores, essas ferramentas de gestão organizacional são essenciais para definir a estratégia do negócio visando o presente e o futuro da empresa.

De acordo com o Sebrae (2023) a missão pode ser definida como o propósito da empresa existir, já a visão é o cenário que a empresa almeja alcançar e os valores da organização são estabelecidos como um agrupamento de crenças e princípios que direcionam o comportamento das pessoas dentro da organização.

As tomadas de decisões da empresa devem estar alinhadas com o planejamento estratégico da mesma, que por sua vez precisa estar em conformidade com a missão, visão e valores do empreendimento.

Para facilitar o entendimento sobre os conceitos importantes de missão, visão e valores, abaixo são citados alguns exemplos de marcas conhecidas. Conforme exposto por Escobar, 2022.

- **Lupo:**
 - Missão: ser um time obstinado em prever e atender as necessidades dos clientes e consumidores sempre agregando valores;
 - Visão: ser marca líder e inspirar paixão em quem produz e em quem usa;
 - Valores: honestidade, respeito e dedicação.
- **Adidas:**
 - Missão: ser a marca líder mundial em artigos de esportes;
 - Visão: nossa paixão por esportes faz do mundo um lugar melhor;
 - Valores: apaixonados; autênticos; comprometidos; honestos; inovadores e inspiradores.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Assim como todo estabelecimento necessita de um ponto de partida, primeiramente elaborou-se a missão, visão e estabeleceu os valores da Boutique Maria's.

Missão: Comercializar peças de roupas femininas visando a qualidade, conforto, elegância e a sustentabilidade. Mas nossa missão vai muito além, buscamos elevar a auto estima das mulheres, criando novos padrões, onde todas as mulheres são lindas e únicas.

Visão: Ser referência em loja online (E-commerce) de moda feminina através da excelência no atendimento, rapidez, qualidade das peças e sempre superando as expectativas das clientes.

Valores: Focamos em fazer com que a experiência de comprar uma peça da loja, seja fantástica e confiável, de modo que fidelize o cliente. Que todas as mulheres se sintam lindas e únicas, desconstruindo padrões impostos pela sociedade. Buscamos fazer com que cada mulher se aceite e se ame, nossas peças são ajustáveis ao corpo conforme os biotipos de cada mulher. E também procuramos promover a sustentabilidade com a comercialização das peças dupla face.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

A apostila com o tema “Pensando Estrategicamente” foi de muita relevância para nossa vida acadêmica, no decorrer da leitura, foram abordados vários conteúdos que além de auxiliar com os estudos, podem agregar bastante valor para nossa formação.

Foi descrito sobre alguns métodos e técnicas que auxiliam para alcançar os objetivos, foram abordados, como exemplo: a Análise SWOT, o ciclo PDCA, 5W2H, entre outros.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Após ler a apostila “Pensando Estrategicamente” foi elaborado um resumo dos tópicos abaixo:

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

O sonho é o que leva a gente para frente e para alcançá-lo é preciso saber aonde queremos chegar e quais ações são necessárias para isso, de forma planejada e realista para obter resultado favorável.

Temos que planejar para realizar nossos sonhos e projetos, o autoconhecimento é fundamental, é através dele que podemos determinar o que queremos fazer na vida, um exemplo prático de sonho que deve ser planejado é nossa profissão.

No tópico abaixo será descrito sobre a ferramenta Análise SWOT que funciona como apoio para busca e aprimoramento de objetivos e metas relacionados a vida profissional e pessoal:

- A análise SWOT estabelece através de sua sigla traduzida (FOFA) alguns parâmetros: (F)orça, (O)portunidades, (F)raquezas e (A)meaças; eles possuem o foco nas perspectivas interna e externa, onde primeiramente são examinadas as habilidades e aptidões que podem ampliar ou reduzir o alcance do objeto, e posteriormente são analisadas as condições e possibilidades que podem afetar de forma positiva e negativa.

No âmbito profissional, por exemplo, as Forças podem ser definidas como talentos e capacidades que são destaques no trabalho, exemplo: a capacidade de resolução de problemas de forma proativa e analítica.

Na área de Oportunidades utiliza-se uma ótica externa para saber quais habilidades que serão necessárias para exercer a profissão, exemplo: como acompanhar as mudanças do mercado de trabalho que está sempre em evolução, ou talvez uma qualificação em uma nova área e perseguir as competências que tem mais a ver com o objetivo profissional.

A Fraqueza pode ser definida como pontos a melhorar, pois podem dificultar o alcance dos objetivos. Um exemplo das deficiências seria a resistência ao trabalho em equipe.

Ameaças são situações externas que podem nos impedir de alcançar os objetivos, como por exemplo, muita competição por emprego e alto custo para qualificar na carreira.

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

O planejamento claro, objetivo deve ser usado para organizar os planos de acordo com o propósito de vida, existe a possibilidade de criar o planejamento usando o MÉTODO BRAINSTORMING que significa tempestade de ideias, após colocadas em um papel as ideias que surgiram é preciso analisá-las e filtrá-las, posteriormente fazer as perguntas como: Quais desafios que esse caminho exigirá de mim? E caso os planos que estabeleci não se consolidem, quais outras opções posso tomar?

A diferenciação, na vida profissional, mostra que temos que ser inovadores, com as capacidades técnicas e emocionais. Algumas habilidades podem ser adquiridas por meio de cursos, já as emocionais são associadas com a forma como nos portamos diante de outras pessoas e com a nossa inteligência emocional.

Existe uma ferramenta chamada de MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS, onde se respondem perguntas objetivas que permite adaptar ou criar um planejamento antes de iniciá-lo.

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

O PLANEJAMENTO SMART permite direcionar metas para ter uma definição efetiva dos objetivos, a sigla traduzida é composta por algumas categorias, (S) específico, (M) mensurável, (A) atingível, (R) relevante e (T) temporal, cada letra da tem um significado e todos devem ser claros para compreender e nortear aonde se quer chegar.

Para melhorar continuamente o progresso em direção aos objetivos de forma clara, existe a metodologia CICLO PDCA, onde é dividido em etapas: (P)lanejamento, (E)xecução, (C)ontrol e (A)ção, caso não se alcancem os resultados planejados.

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

O professor da Universidade de Harvard, Michael Porter, desenvolveu a técnica 5 FORÇAS DE PORTER, onde é retratada a competitividade e a avaliação da rivalidade entre os concorrentes, para essa análise pode ser abordado temas como: a negociação dos fornecedores, as ameaças de novos entrantes e ameaças de produtos substitutos.

Já a MATRIZ BCG é uma técnica que avalia o portfólio de produtos da empresa ao longo do ciclo de vida do produto e retrata graficamente a expansão do mercado em relação à participação relativa daquele produto no mercado.

Sobre a técnica 5W2H diz respeito a cinco perguntas: WHAT (o que)? WHY (por que)? WHERE (onde)? WHO (quem)? WHEN (quando)? HOW (como)? HOW MUCH (quanto)? respondendo essas perguntas chega-se a um levantamento de como e quanto será gasto para realizar um plano de ação.

A missão e a estratégia de uma empresa são traduzidas pelo (BSC) BALANCET SCORECARD, como uma coleção de indicadores de desempenho que devem ser vistos pelos olhos de uma organização sob quatro perspectivas: Financeiro, do cliente, dos processos internos e do aprendizado.

A respeito de outros métodos também relevantes, temos o FORECAST (previsão) e o FORESIGHT (visão de futuro), usando o FORECAST pode-se verificar as informações necessárias para nos transformar no que desejamos ser no futuro, e o FORESIGHT seria pensar nas oportunidades, em como, por exemplo, uma possível demanda de serviço que o futuro pode trazer e a partir disso pensar sobre possibilidades.

Através de todas as ferramentas citadas acima, vimos que é possível com o planejamento adequado desempenhar bem as tarefas diárias para conquistar nossos sonhos e objetivos.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A equipe elaborou um banner explicativo que será distribuído nas escolas da cidade a fim de auxiliar os alunos a colocar em prática a Análise SWOT da vida pessoal. Essa Análise contribui para o autoconhecimento, nela são definidas características e habilidades, pontos fortes e pontos a melhorar, com essa técnica pronta, é possível estabelecer metas de como atingir os objetivos.

O banner está em anexo no final deste PI.

4. CONCLUSÃO

Este Projeto Integrado (PI) foi de extrema relevância, além de proporcionar a junção das disciplinas cursadas neste trimestre, foi possível estipular a criatividade pensando em um novo empreendimento, verificar as etapas necessárias para abrir o negócio, como definir o público alvo, pensar em meios de alcançar clientes, criar uma marca, estudar as possibilidades de obtenção de capital para o investimento, elaborar estratégias para empresa, estabelecer as ferramentas de gestão importantíssimas para a nova marca (missão, visão e valores) e descrever o perfil empreendedor.

A Gestão Empreendedora e Administração Estratégica são conhecimentos fundamentais para abrir um novo empreendimento, a Gestão Empreendedora estipula os meios de obtenção de recursos, o perfil do empreendedor e a proposta de um novo negócio, pode-se dizer que a Gestão Empreendedora está presente principalmente no início, nas etapas primordiais para a criação do empreendimento.

Já a Administração Estratégica foca em tarefas que buscam fazer com que as ferramentas de gestão (missão, visão e valores) sejam alcançadas dentro da organização, através de estratégias estabelecidas para o acompanhamento das atividades e planos de melhorias das ações e dos resultados.

Esse PI possibilitou abrir os horizontes que criar um empreendimento é algo complexo, mas totalmente alcançável, através de estudos de viabilização do empreendimento e seguir os passos a passos, é totalmente possível abrir um negócio e ter sucesso.

Para esse trabalho criou-se a Boutique Maria's pensando na inclusão das mulheres, como as peças são ajustáveis, elas se adequam a qualquer biotipo, fazendo com que todas as mulheres se sintam lindas, independentemente do padrão imposto pela sociedade. E dentre os produtos pensados também iremos comercializar as peças dupla faces, buscando contribuir com o consumo sustentável, já que ao comprar uma peça

cada mulher já tem automaticamente dois modelos de roupas, o que irá diminuir o consumo e com isso será possível contribuir com a preservação da natureza, já que para produzir peças de roupas são utilizados recursos como água, energia, matéria prima, e todos esses fatores acarretará indiretamente na preservação do meio ambiente.

REFERÊNCIAS

BLOG ANHANGUERA, 2022. VOCÊ SABE QUAL O CONCEITO DE ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA. Disponível em: <<https://blog.anhanguera.com/administracao-estrategica/>>. Acesso em: 30 de maio de 2023.

CAIXA GOVERNO, 2023. PRONAMPE CAIXA 2023. Disponível em: <<https://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/capital-de-giro/pronampe/Paginas/default.aspx>>. Acesso em: 09 de junho de 2023.

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

EDUCA MAIS BRASIL, 2021. O QUE É ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E PARA QUE É UTILIZADA? Disponível em: <<https://www.educamaisbrasil.com.br/cursos-e-faculdades/administracao/noticias/o-que-e-administracao-estrategica-e-para-que-e-utilizada>>. Acesso em: 30 de maio de 2023.

EGESTOR, 2023. MISSÃO, VISÃO E VALORES DE UMA EMPRESA. Disponível em: <<https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em: 05 de junho de 2023.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, A. D. Empreendedorismo [dados eletrônicos]. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

PLANETA TÊXTIL, 2023. CONFIRA OS DESAFIOS PARA O MERCADO DA MODA EM 2023. Disponível em: <<https://planetatextil.com.br/novidades/confira-os-desafios-para-o-mercado-da-moda-em-2023/>>. Acesso em: 05 de junho de 2023.

SEBRAE, 2022. COMO FAZER UMA BOA GESTÃO EMPREENDEDORA. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-uma-gestao-empendedor a,f4ba680f95b35810VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 30 de maio de 2023.

SEBRAE, 2023. MISSÃO, VISÃO E VALORES. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valor es.PDF>. Acesso em: 05 de junho de 2023.

ANEXOS



ANÁLISE SWOT

- Ferramenta que possibilita uma autoanálise;
- Identifica pontos fortes e pontos a melhorar;
- Possibilita traçar um plano rumo aos seus objetivos;
- Permite o gerenciamento da vida pessoal e da profissional;



FORÇAS

- Quais são suas habilidades?
- O que você faz de melhor?
- Quais são suas qualidades?

S

FRAQUEZAS



- Quais são seus pontos fracos?
- O que pode melhorar?
- Em qual área tenho mais dificuldade?

W

OPORTUNIDADES



- Quais oportunidades tenho disponíveis?
- Quais contatos podem me ajudar?
- Como posso transformar minhas forças em oportunidades?

O

AMEAÇAS



- Quais ameaças pode me prejudicar?
- Quais são os seus obstáculos atuais?
- O que estou defasado?

T

ANÁLISE SWOT

UTILIZE A ANÁLISE SWOT COMO UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PARA MUDAR A SUA VIDA

Agora preencha os quadros abaixo respondendo as perguntas da página anterior, e com isso, trace metas para atingir seus objetivos.



FORÇAS

S



FRAQUEZAS

W

OPORTUNIDADES



O

AMEAÇAS



T



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 FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
CURSO: PROCESSOS GERENCIAIS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE: EDUARDA MARIA DE ALMEIDA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 11/06/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe Foi proposto a criação de um novo empreendimento e a equipe criou a Boutique Maria`s uma loja online de moda feminina com o foco na inclusão e no consumo sustentável.

<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O maior desafio foi pensar em um empreendimento que tenha produtos diferenciais, já que hoje em dia já existem muitas empresas no ramo.</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Nós fizemos uma reunião onde estabelecemos o tipo do empreendimento que iremos criar, o nome e os produtos, na sequência dividimos o trabalho em três e fomos nos ajudando via grupo de whatsapp.</p>	
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p>	
<p>a. Aspectos positivos: Estimulou a criatividade, o conhecimento das etapas para abrir um negócio, juntar os conhecimentos das disciplinas cursadas até então.</p>	
<p>b. Dificuldades encontradas: Encontrar maneiras de fazer com que o nosso empreendimento tenha diferenciais, para que ele se destaque dos demais.</p>	
<p>c. Resultados atingidos: Os resultados atingidos foram a conclusão do PI, os conhecimentos adquiridos que podemos utilizar no nosso cotidiano e um ótimo trabalho em equipe.</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA: 1012022200036	NOME: EDUARDA MARIA DE ALMEIDA
RA: 1012022200186	NOME: GABRIELA DE ALMEIDA OLIVEIRA
RA: 1012022200489	NOME: LEILA DE ALMEIDA OLIVEIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<p>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</p>	
<p>RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO</p>	

CURSO: GESTÃO FINANCEIRA
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE: GABRIELA DE ALMEIDA OLIVEIRA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 11/06/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Foi proposto a criação de um novo empreendimento e a equipe criou a Boutique Maria's uma loja online de moda feminina com o foco na inclusão e no consumo sustentável.

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
O maior desafio foi pensar em um empreendimento que tenha produtos diferenciais, já que hoje em dia já existem muitas empresas no ramo.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Nós fizemos uma reunião onde estabelecemos o tipo do empreendimento que iremos criar, o nome e os produtos, na sequência dividimos o trabalho em três e fomos nos ajudando via grupo de whatsapp.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.
Nossas ações desenvolvidas foram reuniões via google meet e debate de ideias no grupo de whatsapp.

e. Aspectos positivos: Estimulou a criatividade, o conhecimento das etapas para abrir um negócio, juntar os conhecimentos das disciplinas cursadas até então.

f. Dificuldades encontradas: Encontrar maneiras de fazer com que o nosso empreendimento tenha diferenciais, para que ele se destaque dos demais.

g. Resultados atingidos: Os resultados atingidos foram a conclusão do PI, os conhecimentos adquiridos que podemos utilizar no nosso cotidiano e um ótimo trabalho em equipe.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA: 1012022200036	NOME: EDUARDA MARIA DE ALMEIDA
RA: 1012022200186	NOME: GABRIELA DE ALMEIDA OLIVEIRA
RA: 1012022200489	NOME: LEILA DE ALMEIDA OLIVEIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
CURSO: GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE: LEILA DE ALMEIDA OLIVEIRA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 11/06/2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe</p> <p>Foi proposto a criação de um novo empreendimento e a equipe criou a Boutique Maria`s uma loja online de moda feminina com o foco na inclusão e no consumo sustentável.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O maior desafio foi pensar em um empreendimento que tenha produtos diferenciais, já que hoje em dia já existem muitas empresas no ramo.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Nós fizemos uma reunião onde estabelecemos o tipo do empreendimento que iremos criar, o nome e os produtos, na sequência dividimos o trabalho em três e fomos nos ajudando via grupo de whatsapp.</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>Nossas ações desenvolvidas foram reuniões via google meet e debate de ideias no grupo de whatsapp.</p>

i. Aspectos positivos: Estimulou a criatividade, o conhecimento das etapas para abrir um negócio, juntar os conhecimentos das disciplinas cursadas até então.

j. Dificuldades encontradas: Encontrar maneiras de fazer com que o nosso empreendimento tenha diferenciais, para que ele se destaque dos demais.

k. Resultados atingidos: Os resultados atingidos foram a conclusão do PI, os conhecimentos adquiridos que podemos utilizar no nosso cotidiano e um ótimo trabalho em equipe.

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022200036	NOME: EDUARDA MARIA DE ALMEIDA
RA: 1012022200186	NOME: GABRIELA DE ALMEIDA OLIVEIRA
RA: 1012022200489	NOME: LEILA DE ALMEIDA OLIVEIRA