



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Chopperia Drink dos Amigos

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Chopperia Drink dos Amigos

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Francisco Mendes de Lima , RA :1012022100127

Sara Cristina Gomes ,RA:1012021100570

Gilmar Donizete Fortine Júnior, RA:1012021200189

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
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	7
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	7
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	9
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	9
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	12
4. CONCLUSÃO	12
REFERÊNCIAS	13
ANEXOS	14
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	15

1. INTRODUÇÃO

"Eu sou muito crente nas pessoas. Se houver verdade, podemos superar todas as crises nacionais. O principal são os fatos reais e a cerveja."

Abraham Lincoln

Em um cenário onde o mercado de bebidas tem se tornado cada vez mais diversificado e exigente, a "Chopperia Drink dos Amigos" surge como uma opção diferenciada para os apreciadores de chopp e outras bebidas. A choperia oferece uma ampla variedade de sabores e estilos de chope, desde os clássicos até as últimas tendências do mercado cervejeiro, proporcionando aos clientes uma experiência de degustação única. Visando criar um espaço de encontro e descontração, onde amigos e familiares possam desfrutar de momentos agradáveis. Com uma decoração sofisticada e um ambiente acolhedor, a choperia busca oferecer uma atmosfera propícia para a socialização e o entretenimento.

Coaduna-se, à equipe altamente capacitada e experiente do "Drik dos Amigos" está comprometida em oferecer um atendimento personalizado e de qualidade, garantindo que os clientes tenham uma experiência memorável.

Com uma localização privilegiada e uma proposta diferenciada, esta chopperia pretende se destacar no mercado de bebidas, conquistando a preferência dos clientes e se tornando uma referência na cidade de Casa Branca. Através de uma abordagem profissional e uma seleção cuidadosa de bebidas de alta qualidade, o empreendimento visa atender às expectativas dos consumidores mais exigentes.

É de praxis que o mercado de bebidas é diversificado e repleto de opções, mas queremos nos destacar através da nossa seleção criteriosa e cuidadosa de produtos. Queremos oferecer aos nossos clientes uma experiência de consumo excepcional, com bebidas que refletem o melhor em termos de sabor, qualidade e originalidade. "Uma razão para viver? Eis uma boa: serve-me outra cerveja." - (Norm).

Nosso objetivo é ir além das bebidas convencionais e explorar novos sabores, tendências e técnicas de produção. Estamos comprometidos em colaborar com produtores locais e artesanais, valorizando a produção sustentável e a agricultura responsável. Além disso, entendemos que a experiência do cliente vai além da bebida em si. Por isso, estamos investindo em um ambiente convidativo e aconchegante, onde as pessoas possam se reunir, socializar e desfrutar de momentos especiais. Queremos

criar uma atmosfera que estimule a conexão entre as pessoas, onde a música, a arte e a cultura também tenham espaço.

Copo cheio, amigos sentados comigo à mesa, não preciso de mais nada - Mayara Benatti, 2016. "Chopperia Drink dos Amigos" é uma choperia localizada na cidade de Casa Branca, na rua Luiz Piza, número 33. Trata-se de uma empresa de capital fechado que busca fornecer aos seus clientes uma experiência única no universo das bebidas, em um ambiente descontraído e amigável. No cenário atual, onde a busca por momentos de lazer e diversão ganha cada vez mais importância, a "Chopperia Drink dos Amigos" surge como uma opção diferenciada para os apreciadores de chopp e outras bebidas. Nossa choperia tem como propósito oferecer uma variedade de sabores e estilos de chope, desde os clássicos até as últimas tendências do mercado cervejeiro.

Neste sentido, a inauguração e a gestão de um novo empreendimento demandam um conjunto de competências e conhecimentos essenciais, tais como compreender o mercado, identificar o público-alvo e planejar de forma adequada cada etapa do processo. Uma administração eficaz inclui também a implementação de estratégias de marketing, um controle rigoroso do fluxo de caixa e requer considerável dose de criatividade e inovação. Para concretizar um empreendimento, é imprescindível possuir um perfil empreendedor e elaborar um plano de negócios bem estruturado.

A gestão empreendedora é uma abordagem que busca promover a inovação, a criatividade e o espírito empreendedor dentro de uma organização. Ela envolve o uso de diferentes técnicas e estratégias para suportar o crescimento e o sucesso do negócio.

Uma das ferramentas mais utilizadas na gestão empreendedora é o brainstorming empresarial, que é um método de geração de ideias. O brainstorming é um processo colaborativo que permite que os membros de uma equipe contribuam com suas sugestões, pensamentos e insights em um ambiente aberto e livre de julgamentos.

Ao adotar a gestão empreendedora e o brainstorming empresarial, as organizações podem se tornar mais ágeis, adaptáveis e competitivas no mercado. Elas se beneficiam da diversidade de perspectivas e ideias, estimulando o espírito empreendedor e promovendo a busca contínua por soluções inovadoras.

O "Brainstorming Empresarial" é um processo criativo em grupo utilizado para gerar ideias, solucionar problemas e promover a inovação dentro de uma empresa. O termo "brainstorming" significa "tempestade cerebral" e é uma técnica que visa estimular o pensamento livre e a geração de ideias sem restrições.

O conceito do brainstorming empresarial envolve reunir um grupo de pessoas com diferentes experiências, conhecimentos e perspectivas para discutir um tema específico. Durante uma sessão de brainstorming, as pessoas são encorajadas a expressar livremente suas ideias, sem críticas ou julgamentos, promovendo um ambiente seguro para a criatividade florescer. O objetivo principal é gerar o maior número possível de ideias, independentemente de quão viáveis ou realistas possam parecer inicialmente. A ideia é encorajar a expansão do pensamento e explorar todas as possibilidades antes de começar a fiar e avaliar as ideias, é uma abordagem colaborativa e inclusiva, que busca aproveitar a diversidade de perspectivas e conhecimentos dos membros da equipe. Ao promover a geração de ideias livres e sem restrições, pode levar a insights valiosos e soluções inovadoras que impulsionam o crescimento e o sucesso empresarial.

Neste Projeto Integrador, abordaremos a relevância do Brainstorming Empresarial na proposta de estabelecer um novo empreendimento chamado " Chopperia Drink dos Amigos", que pertence ao setor de bebidas alcoólicas. A escolha desse segmento se justifica pela sua significativa importância, dada a perspectiva de lucratividade. Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro do Fígado (Ibraf), cerca de 55% da população brasileira tem o hábito de consumir bebidas alcoólicas, o que indica um amplo mercado a ser explorado. Neste Projeto Integrador, será explicado o processo de elaboração do projeto da empresa, destacando-se as metas e objetivos fundamentais para o seu futuro, bem como a forma como o orçamento empresarial contribui para o alcance dessas metas. Adicionalmente, serão analisadas as principais estratégias e ações adotadas pela empresa para assegurar sua posição de destaque no mercado, ressaltando-se a importância do Brainstorming Empresarial para o êxito dessas estratégias.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Chopperia Drink dos Amigos é uma empresa nacional fundada em 2023 pelos sócios André Antonio dos Santos, Francisco Mendes de Lima, Sara Cristina Gomes e Gilmar Donizete Fortine Júnior. Localizada em Casa Branca, São Paulo, a empresa possui a razão social Chopperia Drink dos Amigos Ltda, com o CNPJ 37.351.774/0001-23. O endereço da empresa é Luiz Piza, número 33, Casa Branca - SP, CEP 13700-000.

Principais informações sobre a Chopperia Drink dos Amigos:

Atividade: A empresa se dedica à venda de bebidas alcoólicas, incluindo chopps, destilados, vinho, licores, cervejas e bebidas mistas.

Natureza jurídica: A Chopperia Drink dos Amigos é uma empresa de capital fechado, o que significa que seu capital social não está disponível para o público em geral. As ações ou quotas da empresa não são negociadas em bolsa de valores e não são acessíveis a investidores externos. A empresa pertence exclusivamente aos sócios fundadores.

História: A Drink dos Amigos foi inaugurada em 12 de maio de 2023 pelos quatro amigos, com o objetivo de criar um ambiente de encontro e descontração, onde amigos e familiares possam desfrutar de momentos agradáveis. A chopperia busca oferecer uma atmosfera acolhedora e sofisticada, propícia para a socialização e o entretenimento.

Produtos: A Drink dos Amigos oferece uma ampla variedade de bebidas, como chopps, destilados, vinho, licores, cervejas e bebidas mistas.

Operações: A empresa conta com 10 funcionários diretos, abrangendo desde o núcleo administrativo até o trabalho no salão. Além da loja física no Centro de Casa Branca, a empresa também realiza atendimentos online através do WhatsApp e Ifood.

Sustentabilidade: A Drink dos Amigos tem um forte compromisso com a sustentabilidade e adota diversas medidas para reduzir o impacto ambiental de suas atividades. Entre as iniciativas estão a redução do consumo de água no salão, a promoção de um ambiente limpo e organizado, com responsabilidade e consciência sustentável. A empresa também promove a reciclagem de embalagens utilizadas pelos clientes e realiza campanhas de conscientização sobre a importância da preservação do meio ambiente.

Responsabilidade social: A Chopperia Drink dos Amigos implementa diversas ações voltadas para a responsabilidade social, destacando-se a importância do consumo moderado e consciente de álcool, bem como o fomento à saúde e ao desenvolvimento da comunidade. Essas iniciativas abrangem:

- **Apoio a programas de uso consciente do álcool:** A empresa colabora com programas que visam conscientizar os consumidores sobre os riscos do consumo excessivo e promover um comportamento responsável em relação ao consumo de bebidas alcoólicas.

- **Estímulo à prática de atividades físicas:** A Drink dos Amigos incentiva seus clientes a adotarem um estilo de vida saudável, promovendo a prática de atividades físicas como parte de uma rotina equilibrada.

- **Promoção da responsabilidade ao consumir bebidas alcoólicas:** A chopperia busca conscientizar seus clientes sobre a importância de consumir álcool de forma responsável, incentivando o respeito aos limites individuais e a adoção de comportamentos seguros durante o consumo.

- **Incentivo ao autoconhecimento nesse contexto:** A empresa promove a reflexão e o autoconhecimento dos consumidores em relação ao consumo de bebidas alcoólicas, encorajando a tomada de decisões conscientes e informadas.

- **Fiscalização dos órgãos competentes para prevenir acidentes de trânsito relacionados ao consumo no estabelecimento:** A Drink dos Amigos colabora com as autoridades e órgãos responsáveis para garantir a segurança no trânsito, evitando que seus clientes dirijam sob efeito de álcool. A chopperia estabelece parcerias com táxis da

cidade, promovendo alternativas seguras de transporte e conscientizando sobre a importância de não dirigir embriagado.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora é um estilo de administração que se concerne na aplicação dos princípios empreendedores para liderar e gerenciar uma empresa. Trata-se de uma abordagem dinâmica e inovadora, em que os líderes estão constantemente em busca de novas oportunidades, assumindo riscos calculados e estimulando a criatividade e a iniciativa dentro da organização.

Essa forma de gestão envolve adotar uma mentalidade empreendedora, mesmo em uma empresa já estabelecida. Os gestores empreendedores são visionários, orientados para o futuro e sempre atentos às tendências de mercado, às mudanças no ambiente de negócios e às oportunidades de crescimento. Essa mentalidade lhes permite identificar lacunas no mercado e desenvolver estratégias inovadoras para aproveitar essas oportunidades.

Ademais, a gestão empreendedora incentiva a tomada de decisões ágeis e flexíveis. Os líderes empreendedores são adaptáveis e capazes de responder rapidamente às mudanças, mesmo em situações incertas, tomando decisões embasadas. Eles valorizam a autonomia e a responsabilidade individual, encorajando os funcionários a assumirem iniciativas e contribuírem com novas ideias.

A gestão empreendedora também promove uma cultura de inovação dentro da organização. Os gestores incentivam a criatividade e o pensamento fora da caixa, estimulando a geração de ideias e a experimentação. Eles reconhecem que a inovação é fundamental para se manter competitivo no mercado e estão dispostos a apoiar e investir em projetos inovadores. Deste modo, a gestão empreendedora envolve o eficiente gerenciamento dos recursos disponíveis. Os líderes empreendedores são habilidosos em identificar e aproveitar as competências internas da empresa, bem como estabelecer parcerias estratégicas externas. Eles são proficientes na alocação de recursos e na busca de soluções criativas para superar obstáculos.

Em suma, a gestão empreendedora é uma abordagem proativa e inovadora para administrar uma empresa. Ela envolve a aplicação de princípios empreendedores, como busca de oportunidades, tomada de decisões ágeis e flexíveis, cultura de inovação e

eficiente gerenciamento de recursos. Ao adotar essa abordagem, as organizações podem se tornar mais ágeis, adaptáveis e capazes de aproveitar as oportunidades de crescimento.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para uma gestão eficiente da Chopperia Drink dos Amigos, os sócios devem possuir uma ampla gama de competências que englobam tanto aspectos gerais de gestão quanto conhecimentos técnicos específicos relacionados ao ramo de bebidas alcoólicas.

1.0 - Competências de Gestão:

Liderança: Capacidade de inspirar, motivar e direcionar a equipe, estabelecendo metas claras e criando um ambiente de trabalho positivo e colaborativo.

- **Planejamento Estratégico:** Habilidade em desenvolver e implementar estratégias que permitam alcançar os objetivos do negócio, levando em consideração fatores como concorrência, demanda do mercado e recursos disponíveis.
- **Tomada de Decisões:** Capacidade de analisar informações relevantes, considerar riscos e benefícios, e tomar decisões fundamentadas e assertivas para o crescimento e sucesso da chopperia.
- **Gestão de Equipe:** Habilidade em selecionar, treinar, motivar e supervisionar os colaboradores, promovendo o desenvolvimento individual e coletivo e garantindo um alto padrão de atendimento ao cliente.
- **Gestão Financeira:** Conhecimento em elaboração de orçamentos, controle de custos, análise de rentabilidade e utilização eficiente dos recursos financeiros disponíveis para manter a saúde financeira do empreendimento.
- **Marketing e Vendas:** Compreensão das estratégias de marketing, habilidades em identificar e atrair o público-alvo, promover a marca e impulsionar as vendas, garantindo a lucratividade do negócio.

2.0 - Conhecimentos Técnicos:

- **Bebidas Alcoólicas:** É fundamental possuir conhecimento sobre as diferentes categorias de bebidas alcoólicas, incluindo chopps, destilados, vinhos, licores, cervejas e bebidas mistas. É necessário compreender suas características, processos de produção, armazenamento adequado e

técnicas de serviço para garantir a qualidade dos produtos oferecidos aos clientes.

- **Mixologia:** Familiaridade com os princípios básicos da mixologia, incluindo a combinação de ingredientes, técnicas de preparo de coquetéis e apresentação visualmente atrativa das bebidas. Isso possibilita a criação de um menu diversificado e atrativo para os clientes.
- **Tendências do Mercado:** Estar atualizado sobre as tendências e inovações no setor de bebidas alcoólicas, como novos produtos, estilos de cervejas em alta demanda e preferências dos consumidores. Isso permite identificar oportunidades de negócio e ajustar o menu de acordo com as necessidades e gostos do público-alvo.
- **Regulamentações e Legislação:** Conhecimento das normas e regulamentações relacionadas à venda de bebidas alcoólicas, como horários de funcionamento, controle de idade, documentação necessária e responsabilidade social. Isso assegura que a chopperia opere em conformidade com as leis e regulamentos vigentes.

É importante ressaltar que os sócios não precisam ser especialistas em todas as áreas, mas devem ter um entendimento sólido dos aspectos técnicos para tomar decisões embasadas e direcionar a equipe de forma eficaz. Essa compreensão permitirá aos sócios identificar oportunidades de negócio, garantir a qualidade dos produtos oferecidos e manter-se atualizados com as demandas do mercado.

Ademais, podem buscar capacitação adicional por meio de cursos, workshops e associações do setor para aprimorar seus conhecimentos e habilidades. Essas iniciativas de desenvolvimento profissional proporcionam uma vantagem competitiva, permitindo aos sócios se manterem atualizados com as últimas tendências, técnicas e regulamentações.

Deste modo, a gestão eficiente da Chopperia Drink dos Amigos requer competências abrangentes, que vão desde habilidades gerais de gestão até conhecimentos técnicos específicos do ramo de bebidas alcoólicas. Os sócios devem ser capazes de tomar decisões estratégicas, liderar a equipe de forma eficaz e estar atualizados com as tendências do mercado. A busca contínua por aprendizado e capacitação é essencial para o sucesso e crescimento do negócio.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem diversas fontes de capital disponíveis para financiar um empreendimento. A escolha adequada das fontes de capital depende do estágio do negócio, das necessidades financeiras e das preferências dos empreendedores.

- **Principais fontes de capital:**

Capital Próprio: Também conhecido como capital dos proprietários, é o dinheiro investido pelos próprios empreendedores ou acionistas do negócio. Esses recursos podem vir de economias pessoais, heranças, vendas de ativos ou outras fontes. O capital próprio proporciona aos proprietários um maior controle sobre o empreendimento, mas também implica em assumir todo o risco financeiro.

Empréstimos Bancários: Uma fonte comum de financiamento é o empréstimo bancário. Os empreendedores podem solicitar empréstimos a instituições financeiras, como bancos, que oferecem recursos financeiros com base em critérios de análise de crédito. Essa opção geralmente requer garantias e o pagamento de juros.

Investidores de Capital de Risco: Em estágios iniciais ou de crescimento rápido, os empreendedores podem buscar investidores de capital de risco. Esses investidores fornecem financiamento em troca de uma participação acionária no negócio. Eles geralmente têm experiência no setor e podem oferecer orientação estratégica, além do capital necessário.

Financiamento Coletivo (Crowdfunding): Uma opção cada vez mais popular é o financiamento coletivo, em que os empreendedores apresentam sua ideia ou projeto em plataformas online e recebem contribuições de várias pessoas interessadas em apoiar a iniciativa. Essas contribuições podem variar de pequenas quantias a investimentos mais substanciais.

Subsídios e Incentivos Governamentais: Em alguns casos, o governo oferece subsídios, incentivos fiscais ou programas de financiamento específicos para estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento de determinados setores. Essas fontes de capital podem ser vantajosas, mas geralmente envolvem requisitos específicos e processos de candidatura.

Deste modo, a obtenção de recursos financeiros para iniciar e operar um empreendimento, conhecida como fonte de capital, pode ocorrer de diferentes maneiras. Na Chopperia Drink dos Amigos, os próprios sócios optaram por usar o capital próprio, ou seja, investir seu próprio dinheiro, para financiar o negócio. Dessa forma, eles contribuíram com suas economias pessoais ou outras fontes de dinheiro sem precisar envolver investidores externos.

Cada sócio investiu um mínimo de R\$15.000,00, totalizando um capital próprio inicial de R\$60.000,00 para a Chopperia. Esse valor representa o dinheiro que cada proprietário colocou no negócio para começar.

Para remunerar o capital próprio investido pelos sócios, foi estabelecido um retorno mínimo de 15% ao ano. Isso significa que eles esperam ganhar pelo menos 15% do valor que investiram a cada ano como forma de compensação pelo risco e pelo uso de seu próprio dinheiro no empreendimento. Por exemplo, se um sócio investiu

R\$15.000,00, ele espera receber no mínimo R\$2.250,00 (15% de R\$15.000,00) de retorno anual.

Essa taxa de retorno é importante porque incentiva os proprietários a continuar investindo e a assumir os riscos envolvidos no negócio. Ela também serve como uma forma de remunerar o capital investido, ou seja, é o valor que os sócios esperam receber em troca de usar seu próprio dinheiro para financiar a Chopperia Drink dos Amigos.

Ao que se concerne às quantias investidas pelos sócios e as taxas de retorno podem variar dependendo das circunstâncias específicas do negócio e do mercado em que ele está inserido. Os sócios monitoram de perto os resultados financeiros, analisando regularmente a rentabilidade do investimento e fazendo ajustes, se necessário, para garantir a saúde financeira do empreendimento.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A proposta do novo empreendimento, Chopperia Drink dos Amigos, é estabelecer um local exclusivo e acolhedor para encontros entre amigos e familiares, proporcionando momentos agradáveis acompanhados por uma ampla seleção de bebidas alcoólicas de alta qualidade. O objetivo principal é criar uma atmosfera sofisticada e receptiva, onde os clientes possam socializar, relaxar e se divertir.

Mercado: O mercado de bebidas alcoólicas apresenta um potencial significativo, uma vez que o consumo desses produtos está amplamente difundido na sociedade. A Chopperia Drink dos Amigos busca atender às demandas desse mercado diversificado, que inclui jovens adultos, profissionais e grupos de amigos e famílias. O objetivo é oferecer uma variedade de bebidas para satisfazer todos os gostos e preferências.

Concorrentes: No segmento de choperias e bares, existem concorrentes estabelecidos que oferecem serviços similares. É essencial realizar uma análise da concorrência local, identificando os pontos fortes e fracos dos concorrentes diretos, a fim de posicionar a Chopperia Drink dos Amigos de maneira única e atrativa. A diferenciação pode ser alcançada por meio da excelência na qualidade das bebidas, do ambiente aconchegante, do atendimento personalizado e da ênfase na socialização e no entretenimento.

Clientes: Os clientes da Chopperia Drink dos Amigos são pessoas que buscam um local agradável para relaxar, socializar e apreciar uma ampla variedade de bebidas alcoólicas. O público-alvo abrange desde jovens adultos (maiores de 18 anos) em busca de diversão até grupos de amigos e famílias que desejam compartilhar momentos especiais. É fundamental compreender as preferências e necessidades dos clientes, surpreendendo-os constantemente com novidades e proporcionando experiências memoráveis.

Proposta de Valor: A Chopperia Drink dos Amigos destaca-se pela excelência na qualidade das bebidas oferecidas, incluindo choppes, destilados, vinhos, licorés, cervejas

e bebidas mistas. Além disso, o ambiente é cuidadosamente projetado para transmitir uma atmosfera aconchegante e sofisticada, enquanto o atendimento personalizado proporciona uma experiência única aos clientes. A chopperia busca estabelecer-se como um local de referência, onde os clientes se sintam bem-vindos e possam desfrutar de momentos agradáveis com amigos e familiares. Por exemplo, ao oferecer uma ampla seleção de cervejas artesanais e promover eventos temáticos, a Chopperia Drink dos Amigos conquista clientes que valorizam a qualidade e a variedade das bebidas oferecidas.

Estratégia de Marketing: A estratégia de marketing da Chopperia Drink dos Amigos envolve ações voltadas para a divulgação do estabelecimento, a construção de uma imagem positiva e a conquista de clientes fiéis. Serão utilizados diversos canais de divulgação, como redes sociais, anúncios em mídia local, parcerias com eventos e ações promocionais. O foco estará na qualidade das bebidas, no atendimento diferenciado e na atmosfera acolhedora, a fim de atrair e fidelizar os clientes.

A Chopperia Drink dos Amigos tem como objetivo se consolidar como um destino de destaque, proporcionando aos clientes a oportunidade de desfrutar de uma ampla variedade de bebidas alcoólicas de excelência em um ambiente requintado e acolhedor. A sinergia entre a seleção minuciosamente escolhida, a atmosfera agradável e o atendimento personalizado estabelecem uma vantagem competitiva, tornando a chopperia a opção preferencial para aqueles que buscam uma experiência singular e inesquecível.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A Chopperia Drink dos Amigos adota várias estratégias empreendedoras para impulsionar o seu sucesso no mercado. A seguir, destacam-se algumas dessas estratégias:

- **Diferenciação:** A empresa busca se diferenciar da concorrência oferecendo uma experiência única aos clientes. Isso pode ser alcançado por meio de uma atmosfera descontraída e acolhedora, um ambiente temático ou exclusivo, uma ampla seleção de cervejas artesanais e um serviço excepcional.

- **Foco no cliente:** A Drink dos Amigos coloca o cliente no centro de suas estratégias. Isso envolve entender suas necessidades, preferências e expectativas, e oferecer produtos e serviços que atendam a essas demandas. Além disso, a empresa busca estabelecer relacionamentos sólidos e duradouros com os clientes, por meio de um atendimento personalizado e de qualidade.

- **Parcerias estratégicas:** A empresa busca estabelecer parcerias com fornecedores de cervejas artesanais renomadas e outras empresas do setor. Essas parcerias podem trazer benefícios mútuos, como acesso a produtos exclusivos, promoção conjunta e aumento da visibilidade da Chopperia.

- **Marketing e promoção eficazes:** A Drink dos Amigos investe em estratégias de marketing e promoção para atrair e reter clientes. Isso pode incluir a criação de uma identidade de marca forte, a utilização de mídias sociais, a realização de eventos temáticos e ações promocionais, além de programas de fidelidade e parcerias com influenciadores digitais.

- **Acompanhamento das tendências do mercado:** A empresa mantém-se atualizada com as últimas tendências e inovações no setor de cervejas artesanais. Isso envolve estar atento a novos sabores, estilos e técnicas de produção, bem como às preferências dos consumidores. Dessa forma, a Drink dos Amigos pode adaptar seu cardápio e oferecer novidades que atraem e cativam os clientes.

- **Gestão eficiente de custos:** A empresa busca manter um controle rigoroso dos custos, otimizando a gestão de estoque, controle de desperdícios e buscando negociações vantajosas com fornecedores. Isso permite maximizar a rentabilidade e oferecer preços competitivos aos clientes.

Essas estratégias empreendedoras são essenciais para a Chopperia Drink dos Amigos se destacar no mercado, conquistar e fidelizar clientes, e manter uma posição competitiva. A empresa está constantemente avaliando e ajustando suas estratégias para se adaptar às mudanças do ambiente de negócios e buscar novas oportunidades de crescimento.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial refere-se ao conjunto de planos e ações que uma empresa adota para alcançar seus objetivos de longo prazo e obter vantagem competitiva em seu mercado. Ela envolve a definição de metas, a identificação de recursos necessários e a criação de planos para alcançar essas metas.

Na Chopperia Drink dos Amigos, os gestores são responsáveis por conceituar e implementar a estratégia empresarial. Para isso, eles seguem um processo que inclui:

Análise do ambiente: Os gestores realizam uma análise detalhada do ambiente externo e interno da empresa. Eles identificam as oportunidades e ameaças do mercado, bem como os pontos fortes e fracos internos da Chopperia. Isso ajuda a definir a direção estratégica do negócio.

Definição de objetivos: Com base na análise do ambiente, os gestores estabelecem objetivos claros e mensuráveis para a empresa. Esses objetivos podem estar relacionados ao crescimento de vendas, à expansão geográfica, à diversificação de produtos, entre outros.

Formulação da estratégia: Com os objetivos definidos, os gestores elaboram a estratégia empresarial. Isso envolve a escolha de direções estratégicas, como ser líder de mercado, oferecer um produto diferenciado, focar em nichos específicos, entre outras opções. A estratégia também define as principais iniciativas e ações que serão implementadas para alcançar os objetivos.

Implementação da estratégia: Os gestores colocam em prática a estratégia definida. Isso requer o alinhamento de recursos, a definição de responsabilidades, a criação de planos de ação e a comunicação eficaz com toda a equipe. A implementação adequada da estratégia é fundamental para obter resultados positivos.

Acompanhamento e avaliação: Os gestores monitoram constantemente o desempenho da Chopperia Drink dos Amigos em relação à estratégia definida. Eles analisam indicadores-chave de desempenho, fazem ajustes quando necessário e avaliam o progresso em relação aos objetivos estabelecidos. O acompanhamento permite identificar problemas e oportunidades, possibilitando a tomada de decisões corretivas e aprimoramentos na estratégia.

Os gestores da Drink dos Amigos estão comprometidos em implementar e acompanhar de perto a estratégia empresarial. Eles são responsáveis por comunicar a estratégia para toda a equipe, garantir o alinhamento e engajamento de todos, e criar um ambiente propício para o sucesso da estratégia. Por meio de uma abordagem contínua e adaptativa, os gestores buscam melhorar o desempenho da empresa e alcançar seus objetivos estratégicos.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

No planejamento estratégico das empresas, a definição de elementos como missão, visão e valores desempenha um papel fundamental. Esses elementos ajudam a estabelecer os objetivos, o direcionamento e a cultura da organização. A missão define o propósito central da empresa, enquanto a visão descreve a imagem futura desejada. Já os valores representam os princípios e crenças fundamentais que orientam o comportamento e as decisões da empresa. Quando esses elementos estão alinhados entre si e com os objetivos e estratégias da empresa, fornecem uma base sólida para a tomada de decisões e a criação de uma cultura organizacional consistente.

No planejamento estratégico das empresas, é comum a definição de três elementos fundamentais: missão, visão e valores. Cada um deles desempenha um papel importante na definição dos objetivos, direcionamento e cultura da organização

Missão: A missão representa o propósito central da empresa, sua razão de existir. É uma declaração concisa que define o que a organização faz, para quem ela faz e qual valor ela oferece. A missão geralmente abrange o que a empresa oferece aos clientes, como ela se diferencia da concorrência e qual impacto busca causar na sociedade. Ela serve como um guia para orientar as decisões estratégicas e operacionais da empresa.

Visão: A visão é uma imagem futura desejada da empresa. Ela descreve onde a organização pretende chegar a longo prazo e qual posição ela almeja ocupar no mercado ou na indústria. A visão deve ser inspiradora e desafiadora, estabelecendo metas e direções claras para o futuro. É um elemento motivador que impulsiona os esforços da empresa na busca de seus objetivos estratégicos.

Valores: Os valores representam os princípios e crenças fundamentais que orientam o comportamento e as decisões da empresa. São os pilares da cultura organizacional e definem as normas e ética de trabalho. Os valores podem abranger aspectos como integridade, respeito, excelência, inovação, sustentabilidade, colaboração, entre outros. Eles ajudam a estabelecer uma identidade coesa e fornecem um referencial para guiar as ações de todos os colaboradores.

No planejamento estratégico, a missão, visão e valores devem estar alinhados entre si e também com os objetivos e estratégias da empresa. Eles fornecem uma base sólida para a tomada de decisões, a definição de metas e a criação de uma cultura organizacional consistente. Além disso, esses elementos são frequentemente comunicados tanto internamente, para alinhar e engajar os colaboradores, quanto externamente, para transmitir a identidade e propósito da empresa aos clientes, parceiros e demais partes interessadas.

A Ambev é uma das maiores empresas do setor de bebidas do mundo, com sede no Brasil. Ela é conhecida por sua ampla variedade de marcas de cervejas, refrigerantes, sucos e outras bebidas alcoólicas e não alcoólicas. A empresa foi fundada em 1999, a

partir da fusão entre a Brahma e a Antarctica, e desde então expandiu seu alcance globalmente.

No planejamento estratégico da Ambev, a missão, visão e valores desempenham um papel fundamental. A empresa busca alinhar esses elementos entre si e com seus objetivos e estratégias, criando uma base sólida para a tomada de decisões e a definição de metas.

MISSÃO

“
Criar vínculos fortes e duradouros com os consumidores e clientes, fornecendo-lhes as melhores marcas, produtos e serviços.

VISÃO

“
Ser uma plataforma com marcas inspiradoras que conectam pessoas e o ecossistema, para que todos possam crescer juntos.

PROPÓSITO

“
Temos 10 princípios que são a essência da nossa Cultura, que nos permitem ter consciência no jeito de fazer as coisas, respeitando as culturas locais e permitindo que trabalhem com um único Sonho em todo o mundo.

Sendo eles:

- 1.0 - Sonhamos grande.
- 2.0 - Somos donos e donas que constroem o longo prazo.
- 3.0 - Somos impulsionados por pessoas incríveis e construímos times diversos por meio de inclusão e colaboração
- 4.0 - Lideramos mudanças e inovamos para os nossos consumidores.
- 5.0 - Crescemos junto com os nossos clientes.
- 6.0 - Prosperamos com a nossa comunidade e ecossistema.

7.0 - Acreditamos na simplicidade e em soluções escaláveis.

8.0 - Cuidamos dos nossos custos com disciplina e fazemos escolhas para acelerar o crescimento.

9.0 - Criamos e compartilhamos valor.

10 - Nunca pegamos atalhos.

Deste modo ao adotar uma gestão empreendedora, a Ambev busca o alinhamento de sua missão, visão, valores e princípios com os objetivos e estratégias da empresa. Essa integração estratégica estabelece uma direção clara para o crescimento e sucesso da organização. Ao criar vínculos fortes e duradouros com consumidores e clientes, a empresa se empenha em fornecer as melhores marcas, produtos e serviços.

A visão da Ambev é se tornar uma plataforma com marcas inspiradoras que conectam pessoas e o ecossistema, visando promover o crescimento conjunto. Essa visão inspiradora orienta as ações da empresa e estabelece metas desafiadoras para o futuro. Além disso, a Ambev adota um conjunto de princípios que permeiam sua cultura organizacional, permitindo uma consciência sólida sobre a maneira de realizar suas atividades e respeitar as diferentes culturas locais. Ao alinhar sua missão, visão, valores e princípios com os objetivos e estratégias organizacionais, a Ambev estabelece uma base sólida para a tomada de decisões e a criação de uma cultura organizacional consistente. Essa abordagem estratégica garante que as decisões sejam consistentes com a identidade e o propósito da empresa, permitindo a definição de metas claras e a promoção de um crescimento contínuo.

Dessa forma, a Ambev adota uma gestão empreendedora que busca integrar esses elementos estratégicos para criar uma cultura organizacional coesa e estabelecer uma base sólida para o sucesso a longo prazo. A empresa comunica ativamente sua missão, visão e valores tanto internamente, buscando engajar e alinhar seus colaboradores, quanto externamente, transmitindo sua identidade e propósito aos clientes, parceiros e outras partes interessadas. Essa abordagem estratégica é fundamental para a posição de destaque que a Ambev ocupa no setor de bebidas, oferecendo uma ampla variedade de marcas reconhecidas mundialmente e buscando continuamente oportunidades de crescimento e expansão global.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Proposta de Missão, Visão e Valores para a Chopperia Drink dos Amigos:

Missão: Oferecer aos nossos clientes uma experiência única e memorável, proporcionando um ambiente acolhedor, com atendimento de qualidade, variedade de bebidas e um ambiente descontraído. Buscamos ser reconhecidos como o local ideal para encontros entre amigos, promovendo momentos de diversão e celebração.

Visão: Ser a chopperia referência em nossa região, reconhecida pela excelência em atendimento, qualidade de produtos e ambiente acolhedor. Queremos nos tornar um ponto de encontro tradicional para os amantes de bebidas, sendo reconhecidos pela nossa variedade de chopes e por criar experiências únicas e memoráveis para os nossos clientes.

Valores:

1.0 Qualidade: Comprometemo-nos em oferecer produtos de alta qualidade, desde as bebidas servidas até o atendimento prestado aos nossos clientes.

2.0 Atendimento excepcional: Valorizamos o relacionamento com nossos clientes e buscamos superar suas expectativas, proporcionando um atendimento cortês, eficiente e personalizado.

3.0 Ambiente acolhedor: Criamos um ambiente descontraído e amigável, onde as pessoas se sintam confortáveis, relaxadas e aproveitem momentos agradáveis ao lado de amigos e familiares.

4.0 Inovação: Buscamos constantemente novidades e tendências do mercado de bebidas, oferecendo aos nossos clientes experiências únicas e diferenciadas.

5.0 Responsabilidade social: Comprometemo-nos em agir de forma responsável, respeitando o meio ambiente, promovendo o consumo responsável de bebidas alcoólicas e apoiando causas sociais relevantes.

Essa proposta de missão, visão e valores reflete a essência da Chopperia Drink dos Amigos, destacando nosso compromisso em oferecer uma experiência excepcional aos nossos clientes, criando um ambiente agradável e valorizando a qualidade, o atendimento, a inovação e a responsabilidade social.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensar estrategicamente no contexto empresarial é essencial para o sucesso de uma empresa, pois envolve uma análise crítica do ambiente de negócios. A capacidade de tomar decisões estratégicas enfrentadas e antecipar mudanças no ambiente de negócios é crucial para enfrentar os desafios e identificar oportunidades. Pensar estrategicamente envolve analisar criticamente o contexto em que uma empresa opera, definir metas e objetivos claros e desenvolver um plano de ação abrangente para alcançá-los.

No âmbito empresarial, pensar estrategicamente requer uma compreensão profunda dos fatores internos e externos que controlam uma organização. Isso inclui avaliar a concorrência, identificar as tendências do mercado, analisar as necessidades e expectativas dos clientes, bem como considerar os recursos e capacidades internas da empresa. Ao combinar essas informações, os líderes empresariais podem formular estratégias eficazes que posicionam sua empresa de maneira competitiva e comercial o crescimento sustentável a longo prazo.

Pensar estrategicamente também implica em tomar decisões com base em uma visão de longo prazo. Em vez de se concentrar apenas em resultados imediatos, os líderes empresariais precisam considerar o impacto de suas ações no futuro da empresa. Isso envolve tomar medidas para mitigar riscos, identificar oportunidades de inovação e adaptar-se às mudanças do mercado.

No entanto, pensar estrategicamente não é apenas responsabilidade dos líderes empresariais. É importante criar uma cultura organizacional que valorize e promova o pensamento estratégico em todos os níveis da empresa. Isso envolve incentivar os colaboradores a pensar criticamente, compartilhar ideias e contribuir para o desenvolvimento de estratégias eficazes.

Deste modo, o pensamento estratégico no âmbito empresarial é fundamental para o sucesso e crescimento de uma organização. Ele envolve analisar o ambiente empresarial, definir metas claras, desenvolver planos de ação abrangentes e tomar decisões com base em uma visão de longo prazo. Ao adotar uma abordagem estratégica,

as empresas podem se posicionar de forma competitiva, antecipar mudanças e aproveitar oportunidades para alcançar o sucesso sustentável.

Tópico 1- Autoconhecimento: eu, caçador de mim : No contexto empresarial, o autoconhecimento desempenha um papel fundamental no pensamento estratégico. Conhecer a si mesmo e suas habilidades, pontos fortes e fracos é essencial para tomar decisões decisivas e eficazes. Isso permite que os líderes empresariais identifiquem áreas em que podem contribuir melhor, bem como áreas em que precisam buscar apoio ou desenvolvimento.

Um exemplo prático do autoconhecimento no âmbito empresarial é um líder reconhecendo que possui habilidades fortes em comunicação e negociação, mas tem dificuldade em delegar tarefas. Com esse entendimento, o líder pode buscar maneiras de melhorar suas habilidades de atendimento, como participar de treinamentos ou buscar mentoria de colegas mais experientes. Essa consciência permite ao líder otimizar sua atuação, aproveitando suas forças e trabalhando ativamente em suas áreas de melhoria.

Além disso, o autoconhecimento também se estende aos colaboradores. Uma empresa que valoriza o autoconhecimento incentiva os funcionários a refletirem sobre suas habilidades, interesses e aspirações profissionais. Isso pode ser feito por meio de estimativas de desempenho, feedbacks construtivos e oportunidades de desenvolvimento pessoal e profissional. Ao conhecer seus próprios recursos e interesses, os colaboradores podem se envolver em projetos que os motivam, felizes para a produtividade e satisfeitos no trabalho.

Em suma, o autoconhecimento no âmbito empresarial permite que líderes e colaboradores tomem decisões mais assertivas, aproveitem suas habilidades e busquem oportunidades de desenvolvimento. Essa consciência individual contribui para uma cultura organizacional saudável e produtiva, em que todos podem trabalhar de forma mais eficaz em direção aos objetivos estratégicos da empresa.

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

No contexto empresarial, o foco é essencial para o pensamento estratégico. Ter clareza sobre os objetivos e prioridades da empresa é fundamental para tomar decisões coerentes e alinhar os esforços da equipe. Quando não se sabe para onde se quer ir, qualquer caminho serve, o que pode levar a desperdício de recursos e falta de direção.

Um exemplo prático do foco no dia-a-dia empresarial é quando uma empresa estabelece metas específicas e mensuráveis para um determinado período. Por exemplo, uma empresa de e-commerce pode definir como objetivo aumentar as vendas online em 20% no próximo trimestre. Com essa meta clara em mente, a equipe pode concentrar seus esforços em estratégias de marketing digital, otimização do site, melhoria da experiência do cliente e outras ações direcionadas para alcançar esse objetivo.

Outro exemplo é quando uma empresa precisa decidir entre diferentes oportunidades de crescimento. Ao ter um foco bem definido, a empresa pode avaliar cada oportunidade com base em sua espiritualidade para os objetivos estratégicos. Isso permite tomar

decisões influenciadas sobre quais oportunidades perseguir e quais podem não estar identificadas com a visão de longo prazo da empresa.

Além disso, o foco também se aplica ao gerenciamento do tempo e dos recursos. No dia-a-dia, é comum enfrentar diversas demandas e tarefas urgentes.

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

No âmbito empresarial, a ação desempenha um papel fundamental para transformar ideias em resultados concretos. O ditado popular de que "1% de inspiração e 99% de transpiração" destaca a importância de um trabalho árduo e consistente para alcançar o sucesso.

Um exemplo prático da importância da ação no dia-a-dia empresarial é quando uma equipe de marketing tem uma ideia brilhante para uma campanha publicitária. Surge a inspiração com a concepção da ideia criativa, mas o sucesso da campanha depende da transpiração - ou seja, do planejamento, execução e monitoramento cuidadosos. A equipe precisa desenvolver uma estratégia de marketing, criar os materiais promocionais, definir os canais de divulgação e avaliar os resultados para fazer ajustes e melhorias ao longo do caminho. Sem ação diligente em cada etapa do processo, a ideia genial não se materializaria em resultados efetivos para a empresa.

Outro exemplo é quando uma empresa identifica uma necessidade de melhorar a eficiência operacional. A inspiração ao reconhecer a oportunidade de reduzir custos e otimizar processos. No entanto, alcançar esses objetivos requer ação proativa. Isso pode envolver a realização de análises individualizadas dos processos existentes, a identificação de áreas de melhoria, a implementação de novas tecnologias, a capacitação dos funcionários e a monitorização contínua do desempenho para garantir que as metas sejam alcançadas. Sem ação consistente e diligente, a empresa não seria capaz de melhorar efetivamente sua eficiência operacional.

Em suma, no dia-a-dia empresarial, uma ação é crucial para transformar ideias em resultados tangíveis. A inspiração inicial é importante, mas a transpiração - o trabalho árduo, a execução de planos, a persistência e a dedicação.

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

No âmbito empresarial, a avaliação desempenha um papel crucial no processo de gerenciamento. A frase "o que não é medido, não é gerenciado" destaca a importância de avaliar e mensurar os resultados para obter insights, identificar áreas de melhoria e tomar decisões importantes.

Um exemplo prático da importância da avaliação no dia-a-dia empresarial é o monitoramento do desempenho de vendas. Uma empresa pode estabelecer metas de vendas padrão e acompanhar regularmente os números para avaliar se estão sendo

alcançados. Isso pode ser feito por meio de indicadores-chave de desempenho (KPIs), como receita de vendas, número de unidades vendidas ou taxa de conversão. Com uma avaliação contínua desses dados, a empresa pode identificar padrões, identificar áreas de baixo desempenho e implementar estratégias corretivas para melhorar os resultados.

Outro exemplo é a avaliação do desempenho dos funcionários. Através de estimativas de desempenho regulares, a empresa pode medir o progresso individual dos colaboradores em relação aos objetivos alcançados, identificar pontos fortes e áreas de desenvolvimento, e fornecer feedback construtivo. Isso permite que a empresa tome decisões sobre promoções, treinamentos adicionais ou realocações de recursos com base na avaliação de desempenho.

Além disso, a avaliação também se estende à satisfação do cliente. Realizar pesquisas de satisfação, monitorar estimativas e comentários nas mídias sociais ou acompanhar o número de reclamações recebidas são maneiras de atender a satisfação do cliente. Essa avaliação contínua permite que a empresa identifique pontos problemáticos, faça ajustes em seus produtos ou serviços e mantenha um alto nível de satisfação do cliente.

Em resumo, no dia-a-dia empresarial, a avaliação é essencial para gerenciar efetivamente uma empresa. Ao medir e avaliar os resultados, o desempenho dos funcionários e a satisfação do cliente, a empresa pode identificar áreas de melhoria, tomar decisões controladas e implementar estratégias corretivas para alcançar o sucesso a longo prazo. A avaliação contínua ajuda a empresa a entender seu desempenho atual e direcionar seus esforços para alcançar metas e objetivos alcançados.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A "Chopperia Drink dos Amigos" é uma nova opção no mercado de bebidas, oferecendo uma ampla variedade de chopes e outras bebidas. Localizada na cidade de Casa Branca, a choperia busca proporcionar uma experiência única aos clientes, com um ambiente acolhedor e uma equipe capacitada. O objetivo é se destacar no mercado, atendendo às expectativas dos consumidores mais exigentes.

A empresa valoriza a seleção cuidadosa de produtos, buscando explorar novos sabores, tendências e técnicas de produção. Além disso, valoriza a produção sustentável e a agricultura responsável, colaborando com produtores locais e artesanais.

A "Chopperia Drink dos Amigos" também enfatiza a importância de criar um ambiente convidativo e aconchegante, onde as pessoas possam se reunir, socializar e desfrutar de momentos especiais. Música, arte e cultura têm espaço no estabelecimento, buscando estimular a conexão entre as pessoas.

A gestão empreendedora é adotada pela empresa, visando promover a inovação, a criatividade e o espírito empreendedor. O brainstorming empresarial é uma ferramenta utilizada para gerar ideias, solucionar problemas e promover a inovação dentro da organização. Por meio do brainstorming, a empresa busca estimular o pensamento livre e a geração de ideias sem restrições, aproveitando a diversidade de perspectivas e conhecimentos dos membros da equipe.

O Projeto Integrador aborda a relevância do brainstorming empresarial no estabelecimento da "Chopperia Drink dos Amigos", destacando metas, objetivos, orçamento empresarial e estratégias adotadas para assegurar a posição de destaque no mercado. A ênfase é dada à importância do brainstorming empresarial para o sucesso das estratégias da empresa.

4. CONCLUSÃO

Em conclusão, a "Chopperia Drink dos Amigos" é uma choperia que surge como uma opção diferenciada para os apreciadores de chopp e outras bebidas alcoólicas. A empresa busca proporcionar uma experiência única aos clientes, oferecendo uma ampla variedade de sabores e estilos de chope, desde os clássicos até as últimas tendências do mercado cervejeiro. Com uma equipe altamente capacitada e comprometida em oferecer um atendimento personalizado e de qualidade, a choperia busca conquistar a preferência dos clientes e se tornar uma referência na cidade de Casa Branca.

A empresa adota uma abordagem empreendedora, promovendo a inovação, a criatividade e o espírito empreendedor. Através do brainstorming empresarial, busca-se estimular o pensamento livre e a geração de ideias sem restrições, envolvendo a colaboração de diferentes membros da equipe para promover soluções inovadoras. Essa abordagem contribui para que a "Chopperia Drink dos Amigos" se torne mais ágil, adaptável e competitiva no mercado, aproveitando a diversidade de perspectivas e conhecimentos dos colaboradores.

Além disso, a empresa tem um compromisso com a sustentabilidade e a responsabilidade social. Adota medidas para reduzir o impacto ambiental de suas atividades e promove a conscientização sobre o consumo moderado e consciente de álcool. Também estimula a prática de atividades físicas e busca promover comportamentos seguros durante o consumo de bebidas alcoólicas. Colabora com os órgãos competentes para prevenir acidentes de trânsito relacionados ao consumo no estabelecimento, incentivando alternativas seguras de transporte.

Com sua proposta diferenciada, ambiente acolhedor e compromisso com a qualidade, a "Chopperia Drink dos Amigos" busca se destacar no mercado de bebidas, atendendo às expectativas dos consumidores mais exigentes. Através da gestão empreendedora, do brainstorming empresarial e de suas ações sustentáveis e responsáveis, a empresa visa

alcançar o sucesso e se consolidar como um estabelecimento de referência na cidade de Casa Branca.

REFERÊNCIAS

- ALDAY, Hernan E. Contreras. Estratégias empresariais. **Coleção Gestão Empresarial**, v. 2, p. 15-25, 2002.
- BARION, Dayana Matias et al. BRAINSTORMING EMPRESARIAL. **Projeto Integrado**, 2019. Disponível em: <http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/handle/prefix/135>. Acesso em : 26/05/2023 .
- CARNEIRO, J. G. S. P. A Gestão Empreendedora como fator de sucesso nas organizações empresariais. **Administradores**. com, Fortaleza, 2008. Disponível em: https://cdn.administradores.com.br/app/uploads/2022/01/29174106/academico_2140_190226_154834.pdf. Acesso em : 05/06/2023 .
- ELD JUNIOR, William. Custo e estrutura de capital: o comportamento das empresas brasileiras. **Revista de Administração de Empresas**, v. 36, p. 51-59, 1996.
- FIGLIOLI, Aline. **Em busca da sustentabilidade econômico-financeira de organizações gestoras de parques tecnológicos: proposta de modelo de negócio no contexto brasileiro**. 2013. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- SCORSOLINI-COMIN, Fabio. Missão, visão e valores como marcas do discurso nas organizações de trabalho. **Psico**, v. 43, n. 3, 2012.
- TAVARES, LEONARDO JOSÉ et al. AMBEV. **PROJETO INTEGRADO**, 2019. Disponível em: <http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/handle/prefix/60>. Acesso em: 01/06/2023.
- THOMPSON JR, Arthur A.; STRICKLAND II, A. J.; GAMBLE, John E. **Administração estratégica**. AMGH Editora, 2008.
- SAMPAIO, Carlos Alberto Cioce. Planejamento, administração e pensamento estratégico. **Revista de Negócios**, v. 6, n. 1, 2007. Acesso em: 12/06/2023.
- SIMÃO, André Assaid; MENDONÇA, Denner; RODRIGUES, Dario Geraldo. Aplicação das Ferramentas Administrativas na Gestão Empresarial. **Revista da META**, 2018. Disponível em: <https://seer.dppg.cefetmg.br/index.php/revistadameta/article/view/865> . Acesso em : 26/05/2023 .
- JARZABKOWSKI, Paula; WILSON, David C. Pensando e agindo estrategicamente: novos desafios para a análise estratégica. **RAE**, v. 44, n. 4, p. 11-20, 2004.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Final das atividades des extensão
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: 9
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL e PROF. LUIZ FERNANDO PANCINI
ESTUDANTE: Francisco Mendes de Lima
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 03/05/2023 a 13/06/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Tem por objetivo central mostrar a ideia de um trabalho, deve conter de forma e finalidade, sucinta o'que está realizando e qual a meta a ser deste modelo de estudo
Desafio: Como a empresa escolhida pelo grupo é bem conhecida e amplamente desenvolvida no mercado tivemos que nos organizar melhor para analisar como um todo a empresa e colocar em prática o modelo que aprendemos
Cronograma das Ações:definimos por tópicos de uma maneira que ficasse balanceada e não desse sobrecarga para cada aluno
Síntese das Ações:neste campo , descreva uma síntese das ações nas 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
a. Aspectos positivos: Na escolha da empresa pois o público alvo consomem uma boa porcentagem, de bebidas chegando a 55% dos brasileiros ,um amplo mercado a ser explorado

b. Dificuldades encontradas: apesar de ser um mercado promíscuo ,a concorrência é enorme sendo necessário um ótimo e cauteloso planejamento ,e uma estratégia muito bem estruturada.

c. Resultados atingidos: Planejamento ,direcionamento ,engajamento de todos os envolvidos para um excelente resultado ,assim conseguimos uma empresa sustentável.

d. Sugestões / Outras observações N/A

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA :1012022100127	NOME: Francisco Mendes de Lima
RA:1012021100570	NOME: Sara Cristina Gomes
RA::10120212001	NOME:Gilmar Donizete Fortine Júnior

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Final das Atividades de Extensão
CURSO: Tecnólogo Logística
MÓDULO: 4
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL e PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Sara Cristina Gomes
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 03/05/2023 a 14/06/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O objetivo geral deve apresentar a ideia central de um trabalho. Assim, deve descrever de forma sucinta e objetiva a finalidade pela qual você está realizando o estudo e qual meta a ser atingida nesse modelo.	
Desafio: Devido a empresa escolhida pelo grupo ser uma empresa bem ampla no mercado. Foi necessário bastante reflexão para analisar a empresa colocando em prática tudo que aprendemos através desse modelo.	
Cronograma das Ações: cronograma definido através dos tópicos, separando cada aluno de uma maneira balanceada para que não haja sobrecarga no aluno	
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.	
e. Aspectos positivos: A empresa que escolhemos é Drink Amigos que é uma empresa que tem bastante público pois hoje 55% dos brasileiros consomem bebidas, o que indica que é um mercado bem amplo a ser explorado.	
f. Dificuldades encontradas: Em contrapartida é um mercado onde tem bastante concorrentes é necessário um planejamento e uma estratégia muito bem estruturada.	
g. Resultados atingidos: Como é importante o planejamento nas empresas para direcionar todos os envolvidos. É necessário respeitar as disciplinas e processos, assim o resultado vai ser sustentável.	
h. Sugestões / Outras observações: N/A	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA :1012022100127	NOME: Francisco Mendes de Lima
RA:1012021100570	NOME: Sara Cristina Gomes
RA:1012021200189	NOME: Gilmar Donizete Fortine Júnior

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Final das Atividades de Extensão
CURSO: Tecnólogo em Logística
MÓDULO: 4
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL e PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Gilmar Donizete Fortine Júnior
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 03/05/2023 a 14/06/2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo geral deve apresentar a ideia central de um trabalho. Assim, deve descrever de forma sucinta e objetiva a finalidade pela qual você está realizando o estudo e qual meta a ser atingida nesse modelo.
Desafio: Devido a empresa escolhida pelo grupo ser uma empresa bem ampla no mercado. Foi necessário bastante reflexão para analisar a empresa colocando em prática tudo que aprendemos através desse modelo.
Cronograma das Ações: cronograma definido através dos tópicos, separando cada aluno de uma maneira balanceada para que não haja sobrecarga no aluno
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.
i. Aspectos positivos
A empresa que escolhemos é Drink Amigos que é uma empresa que tem bastante público pois hoje 55% dos brasileiros consomem bebidas, o que indica que é um mercado bem amplo a ser explorado.
j. Dificuldades encontradas
Em contrapartida é um mercado onde tem bastante concorrentes e é necessário um planejamento e uma estratégia muito bem estruturada.

k. Resultados atingidos:

Em contrapartida é um mercado onde tem bastante concorrentes e é necessário um planejamento e uma estratégia.

l. Sugestões / Outras observações: N/A

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA:1012022100127	NOME: Francisco Mendes de Lima
RA:1012021100570	NOME:Sara Cristina Gomes
RA:1012021200189	NOME: Gilmar Donizete Fortine Júnior