



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
PC ELETRO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
PC ELETRO

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Jadir Jacob R. de Lima, RA 1012023100066

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	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	11
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	13
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	14
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	15
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	17
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	19
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	20
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	20
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	25
4. CONCLUSÃO	26
REFERÊNCIAS	27
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	29

1. INTRODUÇÃO

O presente PI abordará o tema sobre Brainstorming Empresarial e importância da Gestão Empreendedora e da Administração Estratégica para os estudantes da faculdade Univap e demonstrar a construção da empresa PC ELETRO para a elaboração de um novo empreendimento, utilizando o material didático fornecido pelo apoio acadêmico da faculdade.

O Brainstorming foi criado em 1948 pelo publicitário americano Alex Osborn.

O Brainstorming em uma tradução literal para o português se chama “Tempestade de Ideias”, e esse termo consiste em uma reunião dirigida para a solução de um problema estratégico específico dentro da empresa, em que, os funcionários irão dar ideias para a solução para aquele determinado problema.

Na elaboração do Brainstorming também existe 4 regras básicas a se seguidas que são:

- Regra Nº 1: Não julgue ou permita que os demais participantes julguem nenhuma ideia de uma forma ofensiva;
- Regra Nº 2: Evite as críticas, lembrando que a discussão em cima das ideias é uma análise do que foi proposto, para que seja possível identificar a viabilidade da ideia e se ela é ou não uma medida apropriada;
- Regra Nº 3: Abra espaço para uma grande quantidade de sugestões, não restrinja as participações de cada membro e incentive todas as pessoas a participarem o máximo que puderem;
- Regra Nº 4: Não detenha a reconstrução de ideias, uma vez que muitas vezes a discussão de uma sugestão pode levar a uma nova ideia que seja significativa para a resolução do problema.

A Gestão Empreendedora tem uma importância muito grande na construção de uma empresa ou na prestação de serviço de quem acabou de se tornar um(a) empreendedor(a).

Possuir uma mentalidade empreendedora, ou mindset empreendedor, é uma característica dos empreendedores de sucesso e significa ser capaz de observar, organizar e colocar em prática atividades com o objetivo de melhorar e fazer crescer um empreendimento, ou criar uma empresa a partir de um sonho e de uma ideia de negócio.

A gestão se dá com a utilização de objetivos, métodos e ferramentas. Definir objetivos a serem alcançados é prever aonde deseja chegar e qual é o prazo possível para atingir esse alvo.

Então, antes de pensar em desenvolver produtos/serviços, é necessário planejar os objetivos, escolher os métodos e ferramentas que vão compor um plano de ação. A boa gestão significa colocar esse plano em prática, acompanhar os seus resultados e propor alterações caso sejam diferentes do planejado.

Por isso, é essencial compreender que a gestão empreendedora é um conjunto de práticas que ajudam a implantar uma mentalidade empreendedora, em todas as atividades que a empresa realiza na sua rotina diária.

Já a Administração Estratégica ou planejamento estratégico é um elemento fundamental para a tomada de decisão organizacional. Por meio dele, o gestor é capaz de fundamentar as suas decisões e minimizar as chances de erro, uma vez que consegue vislumbrar onde quer chegar, os passos necessários para atingir esse objetivo e os potenciais percalços existentes no caminho, o que é essencial para a sustentabilidade de uma organização, sobretudo em tempos de alta competitividade.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O mundo está evoluindo muito rápido tecnologicamente e com isso o novo empreendimento que será apresentado no PI será a PC ELETRO, um novo negócio onde os clientes possam montar e customizar seu computador do jeito que melhor se adequa para o cotidiano das pessoas, em que a empresa fornecerá uma gama de peças e o cliente pode customizar seu computador com as peças que escolher ou optar por uma escolha já pronta pela loja.

A PC ELETRO é um novo empreendimento para o ramo de computadores na cidade de São José dos Campos, onde o cliente pode montar seu computador do jeito que quiser ou comprar um já pronto, oferecendo serviço de qualidade e com preço mais acessível para todos.

O objetivo principal do nosso empreendimento é fornecer uma montagem no gosto do cliente, já que possuem poucos negócios deste ramo no Vale do Paraíba, tornando o empreendimento uma forma de alavancar o comércio de eletrônicos de computadores na região.

Referente aos concorrentes no Vale do Paraíba, já que as assistências técnicas fazem somente a montagem de computadores em que o cliente compra as peças e os técnicos montam. Já para empresas de todo o Brasil existem várias empresas consolidadas no mercado como a Pichau, ChipArt, Studio pc entre outras, em que as mesmas montam os computadores conforme a clientela escolhe as peças, já que possuem parcerias com as empresas que fornecem os recursos para a montagem.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

O empreendedorismo no Brasil é muito forte e bastante importante para o país, já que contribui muito para o PIB, mas devemos nos perguntar o que é gestão empreendedora e a sua importância?

A gestão empreendedora é um conjunto de práticas que ajudam a implantar uma mentalidade empreendedora, em todas as atividades que a empresa realiza na sua rotina diária.

Possuir uma mentalidade empreendedora, ou mindset empreendedor, é uma característica dos empreendedores de sucesso e significa ser capaz de observar, organizar e colocar em prática atividades com o objetivo de melhorar e fazer crescer um empreendimento, ou criar uma empresa a partir de um sonho e de uma ideia de negócio.

A gestão se dá com a utilização de objetivos, métodos e ferramentas. Definir objetivos a serem alcançados é prever aonde deseja chegar e qual é o prazo possível para atingir esse alvo.

Então, antes de pensar em desenvolver produtos/serviços, é necessário planejar os objetivos, escolher os métodos e ferramentas que vão compor um plano de ação. A boa gestão significa colocar esse plano em prática, acompanhar os seus resultados e propor alterações caso sejam diferentes do planejado.

A gestão de uma empresa envolve várias dimensões, as quais devem ser gerenciadas como um conjunto em que a abordagem não é sobre cada uma delas de forma isolada, mas ocorrendo em todas ao mesmo tempo. São elas:

1. **Princípios e práticas:** estão relacionados ao conhecimento necessário para a implantação de uma mentalidade empreendedora;

2. **Mercado e clientes:** a abordagem sobre o mercado e os clientes deverá ser definida a partir dos princípios e práticas adotadas, mas também é necessário mapear quais são as características do mercado em que a empresa vai atuar, quem são os clientes, fornecedores e concorrentes e quais são as expectativas do empreendedor e da sociedade em relação à proposta de negócios da empresa;

3. **Estrutura:** toda empresa inicia as suas atividades quando cria a sua estrutura, que é formada pelos recursos, tais como móveis, máquinas e equipamentos, sistemas e softwares, imóveis para funcionamento e operações, entre outros; processos, que são as atividades que a empresa vai desenvolver para entregar valor para os seus clientes; cargos e funções, que representam as atividades que vão ser agregadas em postos de trabalhos e as responsabilidades relacionadas. A estrutura pode ser simples ou complexa de acordo com o tamanho e a complexidade das empresas, atualmente se busca a estrutura mais enxuta possível;

4. **Pessoas:** são os chamados ativos mais importantes e estratégicos de qualquer empresa. São elas que produzem conhecimento e inovação e possibilitam que as empresas alcancem os maiores níveis de competitividade.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O desejo de empreender é partilhado por milhares de brasileiros. São pessoas com qualidades e objetivos de vida diferentes, mas movidas por um mesmo propósito: começar um negócio e prosperar.

Como ocorre em qualquer tipo de empresa, o requisito principal para empreender é ter essa vontade latente. Contudo, algumas características fazem parte do perfil do empreendedor e, por isso, devem ser analisadas por quem deseja ingressar nessa jornada.

Abaixo tem algumas das características compartilhadas por quem tem um perfil empreendedor:

1. Vontade de Aprender

Dentre os aspectos essenciais do perfil de um empreendedor de sucesso, a vontade de aprender merece atenção. Afinal, no mercado destacam-se aqueles empresários que são proativos e buscam continuamente novas informações a respeito do seu segmento. Assim, eles se atualizam de forma constante sobre as novas técnicas e estratégias de trabalho, por exemplo.

Novos métodos, tecnologias alternativas e diversas outras novidades surgem frequentemente em qualquer nicho de mercado. Portanto, é fundamental estar disposto a aprender mais sobre todas elas e extrair insights desses aprendizados. Dessa forma, é possível progredir continuamente com seu empreendimento e desenvolver ainda mais sua habilidade de gestão de negócios.

2. Dedicção para alcançar bons resultados

Dedicar-se ao seu negócio e antecipar-se aos problemas e crises são algumas habilidades fundamentais para trilhar um caminho consistente até o sucesso.

Por isso, estabelecer metas, monitorar informações, montar e atualizar o seu plano de negócios e, sobretudo, permanecer resiliente para realizar ajustes quando a situação demandar mudanças são algumas das características que influenciarão os bons resultados da sua empresa.

3. Iniciativa

A população brasileira é reconhecida como uma das mais empreendedoras do mundo. Porém, ainda que muitas pessoas desejem abrir o próprio negócio, não são todas que são capazes de colocar em prática o que é preciso quando percebem uma oportunidade. Isso porque nem todas possuem iniciativa. Ou, ainda, a maioria tende a enxergar apenas as dificuldades e os insucessos do caminho.

Ter disposição para “botar a mão na massa”, aceitar desafios e buscar soluções inovadoras são traços de personalidade que fazem parte do perfil do empreendedor de sucesso.

4. Liderança

Um empreendedor também deve ter liderança, ou seja, ser capaz de delegar responsabilidades, compartilhar ideias, aceitar opiniões, motivar pessoas e inspirar confiança.

As habilidades de gestão do capital humano são cada vez mais importantes e fazem muita diferença nos resultados do negócio e também no desenvolvimento do empreendedor.

5. Autoconfiança

Confiar nas suas habilidades, capacidades, opiniões e atitudes é fundamental para quem deseja ter sucesso no mundo do empreendedorismo. Afinal, frente a tantos desafios e contratempos impostos pelo mercado, é importante se manter firme e transmitir a confiança necessária para prosperar.

No entanto, a autoconfiança deve ser sempre guiada pela preparação. Estar bem preparado, manter-se atualizado e dedicado para estar sempre à frente da concorrência, ajudará o empreendedor a não perder o timing em seu processo de tomada de decisões.

6. Perseverança

Desistir diante do primeiro obstáculo é algo que não faz parte da trajetória dos empreendedores de sucesso.

Manter-se firme frente às dificuldades e ter perseverança para continuar, sempre buscando o aperfeiçoamento do negócio e as melhorias nos processos, por exemplo, é crucial para que o empreendedor se destaque no mercado.

7. Capacidade de reconhecer boas oportunidades

Se você possui o objetivo de empreender, já deve ter percebido que, além do desejo e da iniciativa para tal, também precisará desenvolver algumas habilidades técnicas e comportamentais. Por isso, o autoconhecimento é uma importante característica do perfil empreendedor, que deve ser trabalhada para identificar prioridades, metas, métodos de trabalho e as oportunidades.

Em um mercado cada vez mais complexo, saber reconhecer boas oportunidades de negócios, que apresentem potencial de retorno de investimento, é um fator crucial para o sucesso do empreendedor e de seu negócio.

Em virtude do crescente aumento da tecnologia, a PC ELETRO tem como foco a inovação tecnológica para a montagem de computadores tanto para trabalho quanto para jogos, por isso foi pensado como o principal perfil o do empreendedor moderno.

O perfil moderno conta com o otimismo, perspicaz e com grande potencial de trazer a inovação para o mercado.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Ao pensar em captar recursos, o empreendedor deve tomar alguns cuidados, principalmente quando se trata de recursos financeiros, pois esse é um processo lento e que requer atenção, cuidado e foco. O processo não é simples, e a prova disso é que muitas empresas, quando buscam esse tipo de recurso, não conseguem obtê-lo. Assim, é fundamental verificar alguns aspectos antes de decidir, por exemplo, por um financiamento. Segundo a Endeavor Brasil (2014), o empreendedor precisa se perguntar:

- Será a hora certa de buscar capital para o empreendimento, ou a empresa consegue se manter com os recursos que possui, evitando riscos desnecessários e negociações desvantajosas?
- A empresa conhece bem o tamanho do mercado? Possui um produto atrativo e um plano de retorno de investimento claro? Quanto custa adquirir um cliente? A empresa possui condição de satisfazer as necessidades e expectativas dos stakeholders?
- Onde a empresa deve investir os recursos captados? Quais serão os impactos desses recursos na empresa? Se o empreendedor não obtiver respostas para tais perguntas, é sinal de que não está pronto para buscar recursos financeiros.
- A empresa conhece o montante que será distribuído na participação dos seus proprietários? Qual será a dívida da empresa para obter os recursos necessários e quanto pagará de juros?

Atualmente existem dois tipos de financiamento muito conhecidos e bastante utilizados pelos empreendedores que são: financiamento por endividamento e financiamento por capital próprio.

O financiamento por endividamento, também conhecido como financiamento baseado em ativos, é um tipo de financiamento geralmente em forma de empréstimo, com juros, cujo pagamento está relacionado às vendas e aos lucros da empresa, mesmo que de forma indireta. Cabe destacar que, para a concessão desse financiamento, é

exigido um ativo como garantia, como uma casa, um terreno, um automóvel, etc. Ou seja, algo de valor que possa cobrir o montante do empréstimo, caso o empreendedor não consiga cumprir com tal pagamento da forma como foi acertado com o banco.

No financiamento por endividamento, o empreendedor deve pagar a quantia de recursos que tomou emprestado, acrescido de uma taxa de juros, e uma possível taxa adicional, chamada de pontos, cobrada para a obtenção e o uso do dinheiro. Esse financiamento pode ser de curto prazo ou de longo prazo, segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

- Financiamento de curto prazo: quando falamos em curto prazo, estamos falando de um período de menos de um ano. Nesse caso, normalmente o dinheiro é obtido para gerar capital de giro para financiamento de estoque, contas a receber e demais operações da empresa. Os fundos são pagos com as vendas e os lucros obtidos pela empresa durante o ano.
- Financiamento de longo prazo: quando falamos em longo prazo, estamos falando em um período maior do que um ano. Esse tipo de financiamento é utilizado para a compra de ativos como um edifício, um terreno, máquinas, entre outros. Esse financiamento usualmente cobre de 50 a 80% do valor total dos ativos.

Já o financiamento por capital próprio, por sua vez, permite que o investidor, de alguma forma, tenha participação no negócio e não exige garantias, como na modalidade por endividamento. Assim, o investidor também possui participação nos lucros da empresa e nos ativos pertencentes a ela, de acordo com o percentual investido. Ou seja, o financiamento por capital próprio significa obter recursos para a empresa em troca de participação na propriedade.

Foi pensado que o método de financiamento mais adequado para o novo empreendimento é por endividamento. A proposta inicial é de um empréstimo de R\$ 50.000,00 reais para o funcionamento do novo negócio. Abaixo está uma pequena tabela dos valores aproximados do custo para a realização das operações:

Custos aproximados	
Equipamentos	R\$ 1.932,88
Aluguel (6 meses)	R\$ 11.700,00
Custos Operacionais (água, luz, telefone)	R\$ 5.000,00
Capital de giro	R\$ 31.367,12
Total	R\$ 50.000,00

Foi pesquisado também diversas instituições financeiras para o financiamento do novo empreendimento e foi escolhida a Caixa Econômica Federal já que possui a FAMPE que é o Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas que o SEBRAE disponibiliza nos bancos conveniados, já que possui uma taxa de juros de 1,99 a.m para o ME para o valor máximo de R\$ 75.000,00 por CNPJ com carência de 12 meses e amortização de carência após 30 meses.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Atualmente, muitas pessoas pesquisam e compram seus computadores e notebooks em diversas lojas como Magazine Luiza, Casas Bahia entre outros e observam que o eletrônico que comprou ao longo do tempo não funciona direito e não consegue trocar as peças por ser projetado para uma determinada função. É nesse quesito que a PC ELETRO entra, já que queremos que o cliente compre as peças que deseja em nossa loja e montaremos do jeito que a pessoa desejar, desde o gabinete até as peças de dentro do próprio computador.

A PC ELETRO será voltada para todo o público alvo, tanto os mais novos que anseiam ter um computador forte para o funcionamento correto de jogos tanto leves

quanto pesados e para o público velho e precisa de computadores mais velozes e com bastante memória para o armazenamento de arquivos para trabalho, já que o segmento que a empresa seguirá é a de tecnologia e inovação

Outro ponto são os concorrentes do novo negócio, existem diversas especializadas nesse segmento como a Pichau, ChipArt, Studio PC entre outros, tornando essas empresas muito fortes no ramo de montagem de computadores.

Já o local que a empresa funcionará estará localizado no Jardim das Colinas em São José dos Campos e optamos por esse lugar por ser bastante movimentado com grande fluxo de pessoas todos os dias e ser de fácil acesso para os clientes.

O valor inicial para o funcionamento da empresa é de aproximadamente R\$ 50.000,00 reais e esse valor será por meio de financiamento por endividamento usando a linha de crédito do banco da Caixa Econômica Federal e a principal finalidade do crédito obtido é para o pagamento de equipamentos necessários para a construção dos computadores, custos operacionais e capital de giro.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O planejamento estratégico é um elemento fundamental para a tomada de decisão organizacional. Por meio dele, o gestor é capaz de fundamentar as suas decisões e minimizar as chances de erro, uma vez que consegue vislumbrar onde quer chegar, os passos necessários para atingir esse objetivo e os potenciais percalços existentes no caminho, o que é essencial para a sustentabilidade de uma organização, sobretudo em tempos de alta competitividade.

Saber onde se quer chegar ao final de um período é muito importante, mas determinar formas eficientes e ponderadas de se atingir o que se deseja pode ser

decisivo para o sucesso de uma empresa. Para que isso ocorra, a chave está no processo de planejamento estratégico dessa organização.

O planejamento estratégico organizacional é um processo gerencial que auxilia na tomada de decisão de uma organização, uma vez que permite que ela tenha uma visão de futuro o mais realista possível, aumentando assim as chances de aproveitar oportunidades e lidar com possíveis ameaças, antecipando-as. Nessa visão de futuro, é possível analisar o mercado, os concorrentes, as novas demandas, os produtos e serviços, a lucratividade do negócio, entre outros.

O processo de planejamento estratégico é composto de etapas que vão desde o planejamento propriamente dito, com análise de ambientes, estabelecimento de metas e definição de estratégia, até etapas de implementação e controle.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia é a orientação e o alcance de uma organização a longo prazo, que conquista vantagens num ambiente inconstante por meio da configuração de recursos e competências com o intuito de atender às expectativas dos stakeholders.

A estratégia empresarial do novo empreendimento é voltada totalmente para a inovação e na customização de computadores para todos os usuários que pretendem adquirir a tecnologia por um custo acessível, além de a empresa ser transparente e voltada totalmente para as necessidades dos nossos potenciais clientes.

A empresa estará dividida em 3 ciclos (anos) que seriam:

1º Ciclo: análise detalhada do mercado e suas tendências, a inovação na montagem e treinamento de funcionários para a montagem de computadores, realização da análise SWOT para a PC ELETRO se adaptar às variações do mercado e a construção dos site da empresa;

2ª Ciclo: depois do ciclo 1 será realizada às correções dentro da empresa como planejamento detalhado do setor de marketing, planejamento estratégico e do sistema de

produção e logística; adaptação do negócio para as novas tendências de mercado na parte tecnológica e expandir a empresa para a venda de notebooks;

3ª Ciclo: o último ciclo será dedicado à aquisição de novos produtos como softwares para os computadores, placas de videos, sistemas operacionais como as novas Intel e aquisição de equipamentos novos para a montagem de computadores e notebooks mais fortes e seguros.

Outro ponto que será muito importante analisar nesses três ciclos que a empresa passará é as aquisições e parcerias com os fornecedores que fornecerá as peças necessárias para a montagem e o desenvolvimento dos computadores como a Intel, GTX Geforce entre outros, além de analisarmos como será feito o sistema logístico para a entrega do produto em perfeitas condições para os clientes.

Abaixo foi elaborada uma pequena análise SWOT da empresa PC ELETRO.

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> ● Novo serviço de montagem de computadores; ● Inovação tecnológica; ● Variedade de produtos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Para o segmento de computadores o marketing da empresa é fraco; ● Produtos que muitas pessoas idosas não irão usufruir; ● Lucro inicial pequeno.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> ● Uma proposta inovadora no mercado de São José dos Campos; ● Oportunidade de fazer um plano de marketing digital; ● Venda de peças para os clientes montarem o computador em casa. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Juros de crédito no Brasil bastante elevadas por causa da taxa SELIC; ● Componentes eletrônicos mais caros por causa da guerra da Ucrânia e tensão em Taiwan; ● Computadores gamers em queda.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são fundamentais para a definição da identidade e direção de uma empresa, organização ou instituição. Cada um desses elementos tem um papel específico na construção da cultura organizacional e na orientação das decisões estratégicas.

A definição do trio é realizada desde o nascimento e início da empresa, devendo ser revisada e validada durante toda sua existência.

Missão

Missão define o propósito fundamental é a razão de existir de uma empresa, organização ou instituição. Ela descreve a atividade principal da empresa, quem são seus clientes e qual é o valor que ela entrega a eles. A missão deve ser clara e objetiva, e deve refletir os valores e as crenças da organização.

Em geral, a missão é uma das primeiras etapas na construção da identidade e estratégia de uma empresa. Ela ajuda a definir o escopo da atuação da organização, o que ela faz e para quem, e qual é o seu papel na sociedade. A missão deve ser inspiradora e motivadora, e deve orientar as decisões diárias e ações da equipe, ajudando a manter o foco no objetivo central da empresa. Em resumo, a missão é um elemento fundamental para a construção da identidade e propósito de uma empresa, ajudando a guiar suas decisões estratégicas e a construir uma cultura organizacional forte e coesa.

Abaixo será apresentado três exemplos de empresas no mercado:

Missão da Apple: “A Apple projeta os melhores produtos do planeta, cria experiências incríveis e lidera o setor de tecnologia com suas inovações.”

Missão da Amazon: “Ser a empresa mais centrada no cliente da Terra, onde clientes possam encontrar e descobrir qualquer coisa que desejem comprar online.”

Missão da Google: “Organizar as informações do mundo e torná-las acessíveis e úteis para todos.”

Visão

Visão é uma descrição clara e inspiradora do futuro desejado de uma empresa, organização ou instituição. Ela representa uma imagem do que a organização quer se tornar em um horizonte de tempo mais longo, geralmente de 5 a 10 anos.

A visão deve ser uma declaração ousada, mas alcançável, que motive e inspire as pessoas a trabalhar na direção da realização dos objetivos da empresa. Ela deve ser uma expressão daquilo que a organização espera realizar em seu futuro e deve refletir os valores e as crenças da empresa. É um elemento fundamental da estratégia de uma empresa, pois fornece uma direção clara para a tomada de decisões e a alocação de recursos. Ela deve ser comunicada de forma clara e frequente para que todos os funcionários e stakeholders possam entender e contribuir para a realização da visão.

Em resumo, a visão é uma declaração inspiradora que define o futuro desejado da organização e orienta a tomada de decisões estratégicas e ações de longo prazo.

Abaixo será apresentado 3 exemplos de visão das empresas do mercado:

Visão da Apple: “Ser uma empresa que revoluciona o mundo por meio da tecnologia.”

Visão da Amazon: “Criar uma experiência de compra que seja rápida, fácil e agradável, para todos os consumidores do mundo.”

Visão da Google: “Criar um futuro mais inteligente, no qual a tecnologia melhore a vida das pessoas.”

Valores

Valores são os princípios éticos e culturais que orientam o comportamento e as decisões de uma organização. Eles representam as crenças fundamentais da empresa e definem o que é importante em sua interação com clientes, fornecedores, funcionários e comunidade em geral.

Os valores devem ser um reflexo da identidade da empresa e devem ser comunicados de forma clara para todos os envolvidos com a organização. Eles ajudam a

estabelecer um padrão de excelência e a garantir a consistência na cultura organizacional. Alguns exemplos comuns de valores empresariais incluem integridade, respeito, responsabilidade, inovação, trabalho em equipe e compromisso com a qualidade.

Ao estabelecer valores sólidos e incorporá-los em sua cultura organizacional, a empresa pode melhorar a confiança e a lealdade dos clientes, a motivação e a produtividade dos funcionários e a reputação geral da empresa. Os valores devem ser aplicados em todas as áreas da empresa, desde a tomada de decisões estratégicas até o atendimento ao cliente e o trabalho em equipe.

Ou seja, são as regras de conduta a serem seguidas pela organização no cumprimento de sua missão, devendo ser explícitas, éticas e compartilhadas por todos os seus membros.

Abaixo será apresentado 3 exemplos de valores das empresas do mercado:

Valores da Apple: Inovação, qualidade, simplicidade, design, sustentabilidade.

Valores da Amazon: Obsessão pelo cliente, inovação, longo prazo, resultados, responsabilidade.

Valores da Google: Foco no usuário, inovação, ética, transparência, responsabilidade.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Como foi abordado no tópico anterior sobre a importância da visão, missão e valores que uma empresa precisa ter para demonstrar a sua identidade para seus clientes e acionistas, foi pensado cuidadosamente sobre esses três pilares fundamentais que a PC ELETRO seguirá demonstrando seus princípios para seus stakeholders.

Missão: “Criar e proporcionar serviços de customização de computadores com qualidade e preços acessíveis para todos que queiram adquirir seu computador dos sonhos”.

Visão: “Ser o diferencial na construção e personalização dos nossos computadores, tornando a experiência diferenciada para os nossos clientes”.

Valores: “Inovação, qualidade, atendimento humanizado e transparência para os nossos clientes e colaboradores”.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

Muitas pessoas possuem diversos planos de futuro como a compra de um carro ou uma casa ou a tão sonhada promoção na empresa que trabalha, porém sempre é preciso planejar aonde queremos chegar no futuro.

Uma função muito importante e boa para se planejar estrategicamente é a Análise FOFA ou SWOT que consiste em listar as suas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças.

Para traçarmos um caminho satisfatório no ambiente de trabalho sempre precisaremos listar as nossas forças como o conhecimento, habilidades ou atitudes muito importantes no mercado de trabalho.

As forças são internas quando medimos na Análise FOFA, já as oportunidades acontecem externamente que consistem por exemplo as competências do mercado para

aquela determinada vaga de emprego, as tendências do mercado de trabalho entre outros.

As fraquezas podem agir internamente, já que são limitações que podem causar barreiras que dificultam o caminho no mercado como lidar com dificuldades e frustrações.

Por último as ameaças, algo que acontece externamente e que não temos muito controle sobre isso como uma grande concorrência na vaga que está aberta em uma empresa.

A Análise FOFA é uma ferramenta extremamente importante para não só planejarmos uma empresa, mas podemos usá-la e aplicá-la no dia a dia.

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

A construção da nossa trajetória de vida é influenciada por fatores internos e externos. Por isso, o planejamento ao longo da vida precisa ser claro, objetivo e viável e alinhado com o nosso propósito de vida.

Existe uma ferramenta muito boa que muitas pessoas não a utilizam que é o Brainstorm. Em uma tradução direta para o português significa tempestade de idéias, em que consiste no maior número de idéias possíveis, sem criticá-las, criativas e o aprimoramento delas.

Foco, refinamento de idéias e tomada de decisão são técnicas para aplicarmos para a nossa vida e existe uma ferramenta muito versátil chamado funil de idéias.

A diferenciação é muito importante também para se pensar estrategicamente já que existem dois termos muito importantes que todos os profissionais possuem: a Hard Skills e a Soft Skills.

A Hard Skills são habilidades ou conhecimentos técnicos adquiridos por meio de cursos.

Já as Soft Skills são habilidades interpessoais, associadas ao relacionamento na frente das pessoas.

Por último, sempre precisamos traçar objetivos e metas para o futuro de vida em que os objetivos seriam de longo prazo como a aquisição de uma casa e as metas de curto a médio prazo como concluir a faculdade.

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

Existem muitas ferramentas que auxiliam as pessoas no plano de ações tanto para a vida profissional como na vida pessoal e uma delas é a técnica SMART, uma ferramenta muito eficaz para a definição de metas.

A técnica SMART é composta pelos seguintes termos:

S - Específica, M - Mensurável, A - Atingível, R - Relevante e T - Temporal.

A meta precisa atender a esses cinco requisitos, ou seja, precisa ser específica/clara (S), para que possa ter seu desempenho medido (M), motivando e estimulando o profissional a atingi-la (A), a fim de colaborar com seu propósito profissional (R), dentro de um período de tempo exequível (T).

Já a metodologia PDCA pode auxiliar na execução dos nossos planos e projetos que desejamos criar ou dar continuidade. Os acrônimos são:

P - Plan (Planejamento), D - Do (Fazer), C - Check (Checar) e A - Action (Ação).

Por último temos o PDCL que a última letra L tem o acrônimo Learn (Aprendizado).

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

O planejamento realizado para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos para o futuro, seja no âmbito pessoal, seja no profissional, precisa ter condições de ser avaliado, para que possamos saber se estamos no caminho certo.

As definições de indicadores e métricas são essenciais para avaliarmos os nossos resultados e para o constante aperfeiçoamento deles.

Na área de inteligência de negócios é muito utilizado os KPIs, que são indicadores chave de desempenho que podem ser aplicados no nosso dia a dia por exemplos:

Objetivo estratégico: quitar um imóvel nos próximos 48 meses.

KPIs: número de parcelas que preciso pagar X número de parcelas que paguei.

Ao longo da nossa trajetória, devemos ter a ciência de que o conhecimento é o nosso principal ativo, nossa riqueza, por isso devemos criar, adquirir, preservar e compartilhar o conhecimento adquirido.

A Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) é definida como um processo individual e disciplinado pelo qual entendemos as informações, observações e ideias, focados em nosso autodesenvolvimento (JARCHE, 2009).

A GCP orienta a fazer um exercício interno como:

- 1 - Ordenar: identificar e analisar o conhecimento útil para nós;
- 2 - Categorizar: classificar por ordem de importância e relevância;
- 3 - Tornar público: escrever, registrar e expressar esse conhecimento, para criarmos um modelo mental sobre ele;

4 - Recuperar: criar formas de armazenar e retomar esse conhecimento, quando necessário.

Por fim, existe uma ferramenta extremamente útil para que possamos traçar, executar e medir nossos objetivos que são as OKRs.

Os OKRs possibilitam a definição de metas colaborativas, que são desafiadoras e ambiciosas, têm resultados mensuráveis e são usadas por grupos e indivíduos (PANCHADSARAM; PRINCE, 2021).

Podemos criar OKRs pessoais, como uma forma de acompanhar qual é nosso desempenho e o quanto estamos distantes de alcançar os objetivos definidos como por exemplo:

Objetivo estratégico: Ser aprovado na prova do ENEM.

KR1: pagar um curso para o vestibular do ENEM por 1 ano;

KR2: estudar 4 horas por dia;

KR3: realizar provas anteriores para reforçar o domínio na prova.

A definição dos OKRs deve ser vista como uma lista de aspirações que desejamos alcançar, sendo ideal para objetivos mais desafiadores que pretendemos atingir ao longo da nossa vida.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

PROJETO INTEGRADO MÓDULO 2 - ADMINISTRAÇÃO

Jadir Jacob Rodrigues de Lima

MATRIZ SWOT

INTRODUÇÃO

Realizar sonhos ou alcançar objetivos na nossa vida na maioria das vezes é um caminho grande e com grandes obstáculos e por isso precisamos gerenciar o tempo que temos para melhor aproveitá-las, por isso existe uma ferramenta muito importante que pode auxiliar na gestão de tempo: a Matriz SWOT.

O QUE É MATRIZ SWOT?

Análise SWOT, ou FOFA, é uma ferramenta de planejamento estratégico na gestão de projetos, usada para analisar cenários e embasar a tomada de decisões. Ela costuma ser usada pelas empresas antes de implementar algum projeto de impacto para o negócio.

A análise proporciona um diagnóstico completo da situação da própria empresa e dos ambientes que estão no seu entorno, de maneira que ajude a correr menos riscos e aproveitar as oportunidades.

METODOLOGIA

Para colocarmos em prática a Matriz SWOT pensaremos na resolução de um problema. Alexandre cursa administração e está no seu 2º ano do curso, porém ele não está indo muito bem na matéria de marketing e por isso gostaria de saber onde ele pode melhorar seu desempenho.

Determinado; Motivado.	Perfeccionismo; Falta de criatividade
Oportunidades	Ameaças
Atividades de reforço.	Estresse e cansaço

CONCLUSÃO

Podemos concluir que a Matriz SWOT é uma ferramenta muito útil para o gerenciamento de projetos tanto dentro da empresa quanto no dia a dia.

Referências

CASAROTTO, Camila, **Aprenda o que é análise SWOT, ou análise FOFA, e saiba como fazer uma análise estratégica do seu negócio**, rockcontent, 2019. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/como-fazer-uma-analise-swot/>. Acesso em 11 jun. 2023

<https://docs.google.com/presentation/d/1fqaTDIDKL8aGi0hs-OGBRChuGTE1j22byvltpt0utZDY/edit?usp=sharing> (Link do banner no Google).

4. CONCLUSÃO

Durante o PI, abordamos vários tópicos muito importantes na criação e possível concretização do novo empreendimento como a importância de se ter um perfil empreendedor para abrir um novo empreendimento, as fontes de capital que são extremamente importantes para a consolidação financeira no novo negócio e a proposta em si da criação da empresa.

Outro ponto muito importante é a administração estratégica que a empresa terá para se manter no mercado de trabalho, como as estratégias que os gestores tomarão em cada setor, a importância da visão, missão e valores que uma empresa precisa ter e transmitir para seus funcionários e clientes.

Referente a proposta inicial do projeto, foi muito difícil no começo para montar um novo negócio que faça a diferença no setor que a PC ELETRO está concorrendo perante vários outros empreendimentos espalhados pelo Brasil, e foi com essa razão que o Brainstorming ajudou muito a ter uma ideia grande para a consolidação do novo negócio.

Por último, foi analisado que não é um trabalho fácil criar uma empresa do zero, já que requer muita paciência, dedicação e muita pesquisa para abrir um novo negócio.

REFERÊNCIAS

AFFONSO, L M F.; RUWER, L M E.; GIACOMELLI, G. **Empreendedorismo**. Porto Alegre, 2018.

CAIXA, FAMPE - Parceria CAIXA e SEBRAE, CAIXA. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/capital-de-giro/caixa-e-sebrae/Paginas/default.aspx>. Acesso em 04 jun. 2023.

LONGO, L Com mercado que gira US\$ 2,5 bi ao ano no Brasil, bancos estão de olho no 'gamer money'. **Valor Investe**, São Paulo, 2022. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/produtos/servicos-financeiros/noticia/2022/06/22/com-mercado-que-gira-us-25-bi-ao-ano-no-brasil-bancos-estao-de-olho-no-gamer-money.ghtml>. Acesso em 12 mai. 2023.

MARCOCCI, C. **Missão, Visão e Valores: o que é, como definir e exemplos**. Templum, [s.d.]. Disponível em: <https://certificacaoiso.com.br/missao-visao-valores/>. Acesso em: 08 jun. 2023.

PEREIRA, V. **Controladoria**. Porto Alegre : SAGAH, 2016.

REDAÇÃO WIZARD, **Perfil de empreendedor: conheça as 7 principais características**, WIZARD, 2020. Disponível em: <https://www.wizard.com.br/franquias/perfil-de-empendedor-principais-caracteristicas/>. Acesso em 30 mai. 2023.

SEBRAE, **OS BENEFÍCIOS DO BRAINSTORMING PARA A SUA EMPRESA**. SEBRAE, 2021. Disponível em: <https://www.sebraeatende.com.br/artigo/os-beneficios-do-brainstorming-para-sua-empresa>. Acesso em 05 mai. 2023.

SEBRAE, **Como fazer uma gestão empreendedora**, SEBRAE, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-uma-gestao-empreendedora.f4ba680f95b35810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em 05 mai. 2023.

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: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Jadir Jacob Rodrigues de Lima
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi abordado no PI a proposta da criação de um novo empreendimento em que realizamos um Brainstorming e foi estudado a gestão empreendedora e a administração estratégica no trabalho.

Desafio: O maior desafio foi criar um novo negócio do zero, fictício.

Cronograma das Ações: O cronograma de ações foi feito por um aluno e com isso foi dividido realizar o PI na sexta e sábado dos meses.

Síntese das Ações: Como o aluno realizou individual o trabalho, foi feita uma pesquisa detalhada como iniciar um novo empreendimento com a realização de pesquisa de fontes de capital, perfil empreendedor entre outros.

a. Aspectos positivos

Um dos aspectos positivos foi a criatividade de criar um empreendimento, de como ela irá funcionar e como impactará o mercado.

b. Dificuldades encontradas

A maior dificuldade era criar em si um empreendimento do zero em pouco tempo.

c. Resultados atingidos

O resultado foi atingido pois consegui compreender como é incrível abrir um negócio e também difícil, já que não é muito fácil como todos imaginam.

d. Sugestões / Outras observações

Aumento do prazo de entrega do trabalho.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100066	NOME Jadir Jacob Rodrigues de Lima
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RA	NOME
----	------