



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**SEMPRE BELLA**

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**

**SEMPRE BELLA**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Ana Beatriz Vicente Botelho, RA 1012023100082

Eduarda Bernardes de Souza, RA 1012023100196

Eliane Zavanin da Silva Cantos, RA

1012023100176

Mariana Aparecida Maimone, RA

10120023100270

Natácia dos Santos Adão, RA 1012022101258

Yasminy Cristina Dos Santos, RA 1012023100129

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP



# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>4</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>7</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	7
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	12
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	12
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	14
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	18
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>19</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>21</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>22</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Neste projeto o objetivo é criar um novo negócio, abordaremos o empreendimento do varejo de roupas, vamos citar detalhadamente a fonte de capital utilizada no empreendimento, e iremos elaborar as estratégias utilizadas para a criação desse novo negócio.

Vamos mostrar um perfil empreendedor de uma fundadora que buscou diversas formas de conhecimento para a criação de seu próprio empreendimento, e iremos entender a importância de estudar o mercado atual na área do empreendedorismo.

Iremos conceituar e exemplificar o que é missão, visão e valores, com base na ética e na ideia de empreendimento da fundadora, vamos elaborar o que são esses conceitos na empresa “Sempre Bella”.

Buscamos analisar a importância de um pensamento estratégico, usando os conceitos de autoconhecimento, foco, ação e avaliação, por ser uma empresa nova no mercado, esses elementos foram cruciais para o crescimento desse empreendimento, ao final falaremos através de um vídeo um pouco sobre os conceitos abordados.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Em Maio de 2019 foi iniciado o projeto da loja “ Sempre Bella” desenvolvido de forma online, usando as redes sociais como Instagram, para se promover e vender para todo o Brasil, o projeto da loja teve início devido a pandemia onde a fundadora teve a necessidade de uma fonte de renda após a sua demissão.

Devido a sua alta visibilidade e o crescimento de vendas, o projeto foi ganhando mais vida, e quando iniciou o retorno das atividades dos comércios físicos, a fundadora de “ Sempre Bella" sentiu a necessidade de inaugurar a sua primeira loja física. No mês de dezembro de 2022 foi inaugurada a loja física “ Sempre Bella” localizada na Rua Assis Figueiredo na cidade de Poços de Caldas.

O diferencial é criação de peças e acessórios exclusivos de fabricação própria, tudo sob medida, ou seja, cada peça ou acessório do tamanho e do jeitinho que cada cliente preferir. E também com pedidos em cada estação de marcas conhecidas e de altíssima qualidade. Trabalhamos para todos os estilos, seja mais clássica ou casual. Com tecidos de primeira linha, disponibilizamos o que há de melhor para sua necessidade, com profissionais qualificados sempre prontos para lhe ajudar com ideias e propostas, sempre para atender o que cada ocasião pede. E para complementar, nós oferecemos uma grande variedade em pedrarias, de altíssima qualidade para fabricação de brincos, pulseiras e correntes, tudo se enquadrando a cada gosto e necessidade.

A loja “ Sempre Bella" veio para mostrar para as mulheres brasileiras o quão belas são. Sendo cada uma com seu estilo próprio, pois estar sempre bela traz mais positividade para o nosso dia a dia.



## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

A gestão empreendedora é a aplicação da mentalidade empreendedora nos processos do dia a dia do novo empreendimento Sempre Bella. O foco principal da empreendedora é desenvolver novas soluções e estratégias, há um nível intenso de experimentação, pois está sempre buscando e testando novas soluções. A realidade de quem gosta de aprender, criar e encarar novos desafios costuma enxergar nelas os ambientes de trabalho perfeitos, pois há muito estímulo para o desenvolvimento.

Para que seja reconhecida assim, Sempre Bella precisa que sua cultura organizacional reflita esses valores. Para a empreendedora, não adianta apenas tentar vender como uma companhia que estimula a inovação e o empreendedorismo, se na prática não se sente confiante para vender.

A gestão da sempre Bella é a combinação de práticas que garantem uma boa administração do negócio. Elas vão desde o controle de estoque até o relacionamento com os clientes, servindo para otimizar o dia a dia e potencializar os lucros

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

A ideia de “Sempre Bella” começou devido que roupas e acessórios sempre chamou a atenção da fundadora para trabalhar com um empreendimento somente dela, mas antes de começar esse projeto, ela ainda não entendia como funcionava as vendas online, então a fundadora começou a estudar e a entender como trabalhar com loja online, e com isso começou a desenvolver a ideia no papel, pois ainda era o início da pandemia e tudo muito novo para ela, mas com muito esforço e estudos, inaugurou a



loja online, que foi criando visibilidade por ter acessórios e roupas de altíssima qualidade e com preços acessíveis para todos.

Com o tempo quando a pandemia acabou, a fundadora começou ter ideias de abrir a loja física que era totalmente diferente, e então se inspirou em outras lojas que eram referência, e estudou como funciona o mercado da loja física, e ao final do ano de 2022 abriu a “Sempre Bella”, totalmente moderna e espaçosa para atender todas as clientes.

A fundadora busca cada vez mais estudar, e aperfeiçoar as lojas online e física, fazendo cursos profissionalizantes como marketing, gestão de negócios e financeiro, entre outros, sempre buscando ideias inovadoras e modernas para ter mais destaque no mercado atual, trazendo o melhor para as clientes.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Em um momento complicado após sua demissão devido a pandemia, a fundadora de “Sempre Bella”, havia feito seu acerto em seu antigo emprego no que resultou em um total de R\$20.000,00 e resolveu investir este dinheiro como seu capital próprio e inicial para a realização e desenvolvimento do mesmo, para impulsionar seu negócio onde já havia feito seu planejamento estratégico, para obter uma nova fonte de renda.

Com sua loja virtual, além de pedidos feitos com ótimos fornecedores de marcas conhecidas, também buscou fornecedores de tecidos e costureiras para trabalharem com os pedidos feitos especialmente para cada cliente, buscando e fazendo serviços de alta qualidade. Investiu todo seu capital para a fabricação das peças e acessórios, e estudando o valor a ser vendido em cima de toda mão de obra utilizada como tecidos, materiais para fabricação dos acessórios dos mais básicos à despojados. Colocando um markup inicial de 140% em cima da peça ou acessório vendido, sendo de fabricação própria ou de terceiros. Assim ganharia o retorno de uma forma justa por conta do seu produto oferecido. O frete fica por conta do cliente.

Em sua loja virtual através da divulgação pelo instagram e facebook a condição de pagamento para seu retorno imediato do valor investido no pedido, era através de pix ou boleto.

Estando comprometida a fornecer um atendimento excepcional e diferenciado mesmo de forma online, fazendo uma seleção de peças, tecidos e pedrarias incríveis, tudo para surpreender o cliente assim que ele receber a mercadoria em sua casa.

Suas vendas alavancaram ao decorrer do ano de 2019 a 2021 e cada vez pensando mais alto, guardava seu retorno em uma poupança para um novo capital previsto para a abertura de sua loja física.

No ano de 2019, 2020 e 2021 estabelecia metas onde planejava um retorno maior para cada vez mais seu sonho se realizar. Começou também a investir em marketing com a realização do tráfego pago que buscava mais clientes de todas as faixas etárias para seu empreendimento, modelos para fotografias com suas mais novas peças e coleções, e tudo para incrementar e alavancar ainda mais.

Chegando no final do trimestre de 2022, a fundadora encontrou o ponto perfeito para a “Sempre Bella”. Localizada na Rua Assis Figueiredo, a rua com maior movimento em Poços de Caldas. O ponto alugado e com seu planejamento no papel, orçou todo o gasto que seria preciso para a loja física estar sendo inaugurada na melhor época do ano; dezembro, natal.

Colocando em vista gastos com;

- Layout da loja;
- Provedores aconchegantes;
- Contador;
- Marketing e divulgação;
- Funcionários qualificados e treinamentos de vendas;
- Aluguel.

Visando todo o orçamento isso lhe custaria um total de R\$100.000,00 para a abertura da loja, tendo que ter em retorno financeiro 12% sobre o valor do investimento.

Após a inauguração em um mês de completo movimento e vendas, a loja bateu a meta desejada e até hoje, junho/2023 segue intacta e apresentando altos índices lucrativos.

“Sempre Bella” mostrando mais um caso de empresa erguida com êxito na pandemia que se encontra em sucesso constante, atendendo sua alta demanda de pessoas que querem ficar na moda.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

“Sempre Bella” busca atender as necessidades, desejos e preferências de seus consumidores dentro do mundo da moda. Peças exclusivas de confecção própria ou marcas conhecidas de alta qualidade, do básico ao chamativo.

Oferecendo uma ampla variedade de produtos e acessórios que prometem encantar. Marcas e modelos especializados e priorizando cada cliente, oferecendo um atendimento diferenciado, através de uma equipe capacitada e treinada para que os clientes se sintam únicos da recepção ao pós venda, para sempre manter o contato e vínculo. Tendo consultoria de moda, provadores confortáveis e um ambiente acolhedor e aconchegante para que a experiência seja memorável e o cliente seja fidelizado.

Tendo um público alvo feminino na faixa etária de 18 a 50 anos, uma loja que possui diversos estilos diferentes sendo oferecidos. Tendo o diferencial de seus concorrentes a possibilidade do cliente poder chegar com sua própria invenção de peça ou acessório, e ter seu desejo realizado com cada detalhe planejado na confecção.

Com o objetivo e visando sempre o crescimento na indústria da moda, se destacando por valorizar e respeitar a individualidade de cada cliente. Cada vez mais, optando por estratégias de marketing para a captação de mais clientes tanto da loja online quanto física. Sempre com novas postagens com os novos acessórios ou dando ideias para atrair o desejo do consumo.

Com a localização central de fácil acesso, com um alto movimento de pessoas e turistas em Poços de Caldas, foi escolhido o ponto perfeito para a locomoção de seus clientes e uma alta visibilidade da loja. Trabalhando com peças em condicional ou também com serviços que vão até a casa do cliente, sempre procurando o conforto do mesmo e diferença entre os demais comércios, que faz com que ele busque essa experiência novamente.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Administração estratégica é um processo amplo e que se relaciona com todos os níveis de operação de uma empresa, tendo como principal intuito a implementação de seus objetivos, especialmente a longo prazo.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A gestão da loja Sempre Bella buscou como principal estratégia atingir apenas a um grupo de clientes “o feminino”, pois como sabemos e devido a alguns estudos sobre a sociedade, o grupo feminino tende a adquirir mais roupas do que os homens, com base nisso usou-se o alto consumo das mulheres como o principal foco.

No início do funcionamento do novo negócio, as redes sociais e lives ao vivo, eram a melhor forma de venda, já que estávamos passando por uma pandemia, e as pessoas não estavam se deslocando de suas casas, a fundadora teve a ideia de buscar algumas influencers da região que tinham maior visibilidade em suas redes sociais para promover a loja antes da inauguração online, assim chamando a atenção de mulheres de diversas idades, foi inaugurada com uma live ao vivo no início da noite de uma sexta-feira.

A localização de Sempre Bella, foi pensada estrategicamente para a área central da cidade, pois dessa forma consegue atingir um grupo maior de pessoas diariamente, assim tendo um fluxo maior de movimento durante o funcionamento da loja física. Como a loja lida com mulheres diariamente, surgiu a ideia de um atendimento especializado para que as clientes da loja tenham mais autonomia e um conforto ainda melhor, para assim agregar ainda mais a suas compras e aumentar o lucro da loja. A fundadora promoveu um treinamento especializado para todos os funcionários da loja.

A gestão buscou encontrar um espaço amplo que chamasse a atenção de clientes da rua para dentro da loja, e disponibilizou ar condicionado, sofás e televisores que mostrem as peças de toda a loja, pois caso a cliente não perceba alguma peça nas araras ela consegue ver nas imagens, tudo pensado no conforto das clientes.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Em um âmbito empresarial a elaboração e implementação das diretrizes organizacionais são considerados passos iniciais do planejamento estratégico, são responsáveis pela definição de missão, visão e valores de uma empresa.

Segundo Oliveira a “missão” de uma empresa é definida como a razão de sua existência, ou seja o propósito pelo qual foi criada. A missão referente à empresa Google é “Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal”.

A visão é um conceito amplo, um horizonte de onde a empresa pretende chegar com suas metas e objetivos a serem alcançados. Neste exemplo a empresa Nike tem como visão “Ser uma referência em artigos esportivos mantendo assim um vínculo com qualidade de vida e de pessoas”.

Por fim temos “Valores” que são idéias de atitude, comportamento e busca de resultados comuns. É a partir dos valores que as organizações se definem. À empresa

McDonalds tem como valor “Oferecer qualidade, serviço e limpeza dos nossos clientes, forte compromisso com a nossa gente”

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

Para empreender, temos que estar cientes que no mundo dos negócios não basta somente ter experiência no ramo, mas temos que ter uma visão mais ampla de cada detalhe. Com isso temos a missão de alcançar novos valores.

Em nossa empresa, temos em mente da importância de cada uma delas:

■ Missão - A missão da "Sempre Bella" é proporcionar autoconfiança em seus clientes, propondo o que há de mais aconchegante na sua área. Temos a missão de realizar seu propósito, com nossas diversidades em tecidos de cores e texturas esplêndidas e para completar, disponibilizamos de uma grande variedade de acessórios para se encaixar em cada perfil.

Assim você cliente realizará suas próprias combinações para qualquer ocasião.

■ Visão - Com ambiente climatizado, aconchegante e com um exclusivo espaço para apreciar um bom café, nossa visão é sempre proporcionar o que há de mais agradável para você.

Sem contar com nossos excelentes profissionais para lhe atender, e ajudar nas escolhas de seus looks. Basta nos dizer qual seria sua necessidade e colocaremos em prática.

■ Valores - Nosso espaço está aberto para todos os públicos, você que precisa de um uniforme escolar para seus filhos, até para você que irá em um baile de formatura.

Garantimos a você atender a qualquer necessidade, nosso foco é sempre o respeito e a ética para com os nossos clientes.





## 3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

### 3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Para ser feliz nas realizações é necessário ter um objetivo de vida, e através desse objetivo reconhecer o que pode fazer para alcançar o sucesso em suas realizações. As chances de sucesso aumentam quando tomamos total controle de nossas vidas para atingir as metas desejadas.

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

O autoconhecimento, como a própria palavra diz, é o conhecimento que uma pessoa tem sobre si mesma, e no processo do autoconhecimento que a pessoa consegue definir a sua missão de vida, e o propósito.

O propósito é o ato de conhecer a si mesmo traçando uma trajetória de vida, e o primeiro passo, fazer escolhas e realizações que façam sentido, a definição do propósito vai muito além disso pois temos que buscar melhorias e com isso a auto análise é muito importante para traçar nossa trajetória alcançando nossos sonhos.

No planejamento estratégico temos a análise fofa que também é conhecida por swot que são força, oportunidades, fraquezas e ameaças, a sua finalidade principal é relacionar os ambientes internos e externos de uma empresa descobrindo seus pontos fortes e fracos e os comparando com as oportunidades de mercado e as potenciais ameaças que podem atrapalhar a empresa durante seu desenvolvimento, mas podemos utilizar para a auto análise, essa análise a partir de duas perspectivas internas e externas, a perspectiva interna é analisar capacidade podendo ajudar ou limitar o alcance do nosso propósito, já a perspectiva externa é analisar à nossa volta de forma positiva ou negativa, essa análise pode ser aplicada no âmbito profissional da nossa vida e no dia a dia.

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

Como na frase citada, não nos planejamos, não nos organizamos, não sabemos o que queremos e o que esperamos da vida. Ficamos reféns do acaso: como não sabemos para onde vamos, pegamos qualquer caminho para chegar. Se você não fez, saiba que muita gente faz assim também. Deixa de ser autor, para sermos um simples espectador, da mesma maneira como acontece com Alice na história do poeta Charles Lutwidge Dodgson.

Com um planejamento bem elaborado, as chances de sucesso são muito maiores. Algumas pessoas, auto sabotadoras, poderão pensar: mas isso é para as empresas, não para mim. E pensando assim, continuam deixando a vida levá-las. Feito, com um planejamento bem elaborado, as chances de sucesso são muito maiores. Não adianta ter apenas a visão, ela deve ter prazo determinado para alcançar, para que tenhamos foco para concentrar os esforços para chegar aonde foi estabelecido na visão.

Os focos de cada departamento devem estar alinhados com aquilo que o mercado quer, mesmo que não concordemos com o mercado, afinal a empresa só continuará existindo se atender a esse mercado concluindo missão, valores, sem ação não passam de sonhos, de poesias.

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

Thomas Edison foi o primeiro pensador a citar a frase "talento é 1% e inspiração e 99% de transpiração".

Ser um bom profissional ou até mesmo para obtermos sucesso em nossa vida pessoal, há uma série de requisitos que podem nos auxiliar nas áreas de atuação e metas a serem atingidas.

Um termo de meta bastante eficaz é o Planejamento Smart, o método Smart nos possibilita orientar melhor nossos objetivos. Há cinco critérios que definem uma meta Smart são eles: Específica, Mensurável, Atingível, Relevante e Temporal.

A segunda área de atuação é o PDCA e o PCDL são ciclos que podem nos auxiliar na execução de planos e projetos, buscando melhorias em nossos propósitos de maneira intermitente. Existem 4 etapas para elaboração deste ciclo:

- Planejamento: Planejamento, para identificar as demandas e estabelecer as ações a serem executadas;
- Do: Fazer ou executar o plano de etapa;
- Check: Checar, verificar ou monitorar os resultados do que foi executado;
- Act: Ação, quando os resultados são incorporados a aprendizagem ou novas ações são estabelecidas caso os resultados não tenham sido alcançados;

As Cinco forças de Porter é um modelo concebido por Michael Porter, esta teoria é utilizada para mapear a extra atividade de nossa profissão ou área de atuação. Estas 5 forças são denominadas por: Ameaças de nossos entrantes, Poder de barganha dos concorrentes, Rivalidade entre concorrentes, Poder de barganha dos clientes e Ameaça de produtos substituídos.

Portanto, nestes tópicos foram citados alguns dos métodos mais importantes para a elaboração de planos e tarefas, para nos auxiliar melhor as estratégias de atuação de um profissional.

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

O que não é medido, não é gerenciado frase de William Edwards Deming, vem nos alertar sobre a importância de um bom gerenciamento.

Em uma empresa, deve-se estimular metas a serem cumpridas, pois sem elas as chances de uma falha pode ser crucial em seu negócio.

Temos que ter em mente que, para termos um resultado positivo no mercado, não basta só apostar em marketing. Temos que nos atentar a cada situação dentro do nosso negócio, ou seja, temos que ter controle interno do nosso negócio.

Não que o marketing não seja importante para o sucesso da empresa, mas o passo a passo de cada detalhe é crucial para o desempenho da empresa.

Medir se define avaliar, analisar e elaborar um bom desempenho na área dos negócios.

Temos que ter em mente o quão importante é a consciência do tamanho e a proporção de risco que estamos sujeitos a passar.

Diga-se de passagem que temos que ter o total controle de nossa empresa, para que possamos nos alinhar e controlar nosso próprio negócio.

Um exemplo de inteligência de Negócios é aplicado pelo (KPIs) Key Performance Indicators. Que nos ajuda no desenvolvimento estratégico da empresa.

KPIs ( indicador - chave ) é uma ferramenta para o projeto de desempenho da empresa, que agrega ao seus projetos para conquistar seus objetivos.

A síntese precisa apresentar exemplos práticos dos seus conteúdos, ou seja, de modo que possam ser utilizados ou verificados no dia-a-dia.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Neste tópico tivemos a experiência de elaborar um vídeo, onde citamos e desenvolvemos alguns títulos referente ao assunto pensando estrategicamente, nele vamos apresentar algumas dicas que podem auxiliar um empreendedor a desenvolver ou aperfeiçoar um negócio.

Abaixo o link do vídeo:

<https://youtu.be/ilArqL0LorY>

## **4. CONCLUSÃO**

Tivemos como objetivo deste projeto criar um novo negócio, foi desenvolvido um empreendimento estratégico, onde detalhamos suas fontes de capitais e pudemos compreender a importância de um bom planejamento financeiro para o desenvolvimento de uma nova empresa.

Entendemos o quão importante é sempre estudar e estar por dentro do mercado atual, identificando novas oportunidades e agregando novos conhecimentos para si, buscando melhorias e trazendo ideias inovadoras, para ter um bom perfil empreendedor, pudemos entender também que os conceitos missão, visão e valores são desenvolvidos juntos com o perfil do empreendedor ao longo de sua carreira.

Mesmo com a dificuldade na organização para se reunir, devido a disponibilidade de horário de todos, tivemos o comprometimento para a realização com êxito deste projeto, e acreditamos ter atingido o que foi proposto para o desenvolvimento deste PI.



## **ANEXOS**

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

## **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
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Bacharelado em Administração
<b>MÓDULO:</b> 2º Trimestre
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Ana Beatriz Vicente Botelho
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Abril/2023 à Junho/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Foi proposto falar sobre loja de roupas e acessórios de altíssima qualidade e com preços e ótimos para todas, começando pela loja online e trabalhando para abrir a loja física conforme foi criando mais visibilidade no mercado.
O começo foi achar qual ramo de empreendimento iríamos falar, e decorrer do projeto foi usar pensamento e ideias de todas para colocar nos textos.
Foi através de reuniões que todas davam ideias no desenvolvimento dos textos do projeto.
Foram marcados reuniões que todas pudessem participar através do notebook ou computador , e também discutimos muitas ideias por grupo de whatsapp.
<p style="text-align: center;">a. Aspectos positivos</p> Consegui entender melhor a matéria que foi desenvolvida durante o trimestre, como funciona uma empresa, e cada passo para desenvolver uma.
<p style="text-align: center;">b. Dificuldades encontradas</p> Maior dificuldade foi conseguir marcar dias certos para que todas conseguisse participar da reunião, mas com muita conversa e comprometimento sempre conseguimos achar dias certos para reunião
<p style="text-align: center;">c. Resultados atingidos</p> Conseguir usar mais a criatividade, entender melhor cada título que foi abordado e colocar as várias ideias nos textos



d. Sugestões / Outras observações  
 Conseguimos desenvolver um PI muito bom e aprender bastante sobre uma empresa do zero.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza
RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012022101258	NOME: Natácia dos Santos Adão
RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Planejamento Estratégico

**CURSO:** Bacharelado em Administração

**MÓDULO:** 2º Trimestre

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine

**ESTUDANTE:** Eduarda Bernardes de Souza

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** Abril/2023 à Junho/2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi proposto criar um novo modelo de negócio, onde começou com uma loja de roupas on-line feminina e com o passar do tempo o desafio de abrir a loja física devido a alta demanda.

Desafio: A parte desafiadora de todo o projeto foi encontrar fontes confiáveis sobre o conteúdo abordado nos tópicos, e compreender cada uma delas.

Cronograma das Ações: Foi definido junto a equipe quem seria responsável por determinado assunto, teve as reuniões online que foram realizadas para que pudessem participar e compartilhar seus conhecimentos como um todo.

Síntese das Ações: Foram realizadas diversas pesquisas em sites confiáveis, encontros online e teve a participação no grupo de whatsapp. Foi compartilhado conhecimentos e a participação de todos os envolvidos no projeto.

e. Aspectos positivos

Conhecimentos sobre como empreender em um novo negócio, de maneira geral conteúdos sobre gestão empreendedora e gestão estratégica.

f. Dificuldades encontradas

No início teve um pouco de dificuldade para compreender o sentido do trabalho, mas com o passar dos dias foi ficando claro sendo possível a realização do projeto e conseguir conciliar os horários e dias com a equipe.

g. Resultados atingidos

- Desafios de como empreender em um novo empreendimento.
- Conteúdo geral sobre estratégias e gestão empreendedora.
- Importantes aspectos como missão, visão e valores de uma empresa.
- A cultura organizacional influencia muito no dia a dia.

h. Sugestões / Outras observações

Poderia ter mais webinar sobre o p.i das matérias referente ao trimestre e aulas dos conteúdos

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza
RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012022101258	NOME: Natácia dos santos Adão

RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos
-------------------	-----------------------------------

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Bacharelado em Administração
<b>MÓDULO:</b> 2º Trimestre
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Eliane Zavanin da Silva Cantos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Abril/2023 à Junho/2023

8. DESENVOLVIMENTO
Nossa equipe desenvolveu um projeto baseado em uma empresa que a princípio divulgava seu trabalho de forma online, e devido seu desenvolvimento, bom gerenciamento e por sua qualidade, abriu sua loja física.
Esse projeto teve vários desafios, pois começar um negócio do zero requer muito esforço, e nossa equipe se propôs a se dedicar com muitas pesquisas para o Autoconhecimento Empreendedor.
No período deste Projeto Integrado, nos organizamos para estarmos presentes em cada parte desse projeto, vendo cada detalhe para uma formação de um novo negócio.
Nossa equipe se reuniu de forma online e sempre compartilhando nossas ideias em nosso grupo via WhatsApp, por lá estávamos sempre ligadas umas às ideias das outras.
<p style="text-align: center;">i. Aspectos positivos</p> <p>Neste tópico realizamos experiências reais sobre o quão importante é ter conhecimento empreendedor para seguir em frente com um empreendedorismo.</p>

## j. Dificuldades encontradas

Um das dificuldades que encontramos foi de se reunirmos, por conta de nossas rotinas serem corridas, mais sempre mantemos contatos via WhatsApp para apresentarmos nossas ideias e assim criarmos juntas este projeto, porém fizemos algumas reuniões que foram essenciais para concluirmos esse projeto.

## k. Resultados atingidos

Vimos na prática, como que a estratégia é importante para uma gestão, e como que a missão, valores e visão são essenciais para um bom resultado.

## l. Sugestões / Outras observações

Nesse projeto tivemos a experiência de começar um negócio do início, isso nos trouxe uma visão real do que é um planejamento e como se deve ficar atento a cada detalhe, e seguir passo a passo para um bom resultado.

## 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza
RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012022101258	NOME: Natácia dos Santos Adão
RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Planejamento Estratégico

**CURSO:** Bacharelado em Administração

**MÓDULO:** 2º Trimestre

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine

**ESTUDANTE:** Mariana Aparecida Maimone

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** Abril/2023 à Junho/2023

## 11. DESENVOLVIMENTO

Foi proposto um empreendimento no ramo da moda, onde todas as integrantes estavam de acordo, sendo primeiramente uma loja online que foi sendo estruturada até seu desenvolvimento com êxito para se tornar física.

Procurar e estudar pontos de planejamento para a mesma se criar, através de datas e épocas que condizem com o fortalecimento para o lucro e crescimento do negócio. Desafiando pensarmos juntas e ligarmos cada ideia para realização do trabalho.

Nos organizamos onde todas estavam presentes em cada parte para a realização e desenvolvimento do novo empreendimento.

Através de encontros remotos e conversas em grupos de whatsapp discutimos parte a parte deste projeto integrado, onde chegamos a cada conclusão para a realização do mesmo.

### m. Aspectos positivos

Através desse trabalho tivemos uma grande ideia e evolução de pensamentos sobre os passos exigidos para abrir um novo negócio e também várias etapas e estratégias para o sucesso dele.

### n. Dificuldades encontradas

Para a nossa equipe a maior dificuldade é o encontro onde todos possam participar das reuniões online, mas com o comprometimento sempre achamos um horário para realizar o trabalho que nos ajudam a pôr em prática as aulas.

### o. Resultados atingidos

Ver cada etapa que a empresa precisa seguir, as opções que existem para o começo dele, os caminhos que a levam tanto para o sucesso quanto para o fracasso.

### p. Sugestões / Outras observações

Nossas expectativas foram cumpridas e achamos bem interessante esta parte de poder erguer uma empresa do zero nos dando noções e visões empreendedoras. Mas através da entrega poderiam nos dizer qual a parte que nos faltou para cada vez mais pesquisarmos mais a fundo para nosso conhecimento e elaboração dos próximos projetos integrados.

## 12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza

RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012022101258	NOME: Natácia dos Santos Adão
RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Bacharelado em Administração
<b>MÓDULO:</b> 2º Trimestre
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Natácia dos Santos Adão
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Abril/2023 à Junho/2023

14.DESENVOLVIMENTO
Desenvolvimento : Foi proposto por esse projeto a criação de um novo negócio, e nossa equipe buscou dentro do mercado a ideia de uma empresa que sempre deu lucro, e criamos uma loja de varejo de roupas feminina, pensando na estratégia de atingir apenas um grupo foco.
Desafio: A parte desafiadora de todo o projeto foi encontrar fontes confiáveis sobre o conteúdo abordado nos tópicos, e compreender cada uma delas.
Cronograma das Ações: Foi definido junto a equipe quem seria responsável por determinado assunto, teve as reuniões online que foram realizadas para que pudessem participar e compartilhar seus conhecimentos como um todo

Síntese das Ações: Foram realizadas diversas pesquisas em sites confiáveis, encontros online e teve a participação no grupo de whatsapp. Foi compartilhado conhecimentos e a participação de todos os envolvidos no projeto.

q. Aspectos positivos : Através deste projeto a equipe pode aprimorar seus conhecimentos e desenvolver as questões abordadas no trimestre, de uma forma dinâmica.

r. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade da equipe é se reunir em datas e horários que de para todos, mas com o comprometimento de todas as integrantes nos organizamos para enfrentar essa dificuldade.

s. Resultados atingidos: Criamos um novo negócio, com uma ideia que pode ser utilizada por quem futuramente queira iniciar um empreendimento que traga sucesso.

t. Sugestões / Outras observações: Seria interessante um tempo maior para realização do projeto.

#### 15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022101258	NOME: Natácia dos Santos Adão
RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza
RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos

### RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

#### 16. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Projeto Integrado Planejamento Estratégico

**CURSO:** Bacharelado em Administração

**MÓDULO:** 2º Trimestre

<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Yasminy Cristina dos Santos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Abril/2023 à Junho/2023

<b>17. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Primeiramente fizemos uma reunião para decidirmos qual seria o ramo de atividade da empresa e a partir daí desenvolvermos o trabalho.
Desafio: Compreender o que deveria ser abordado no trabalho, com certeza foi um desafio.
Cronograma das Ações: Combinamos de fazer reuniões durante a semana para poder desenvolver os temas, decidir o nome da empresa, etc.
Síntese das Ações: O google acadêmico é uma grande ferramenta de suporte, assim como o material que é disponibilizado na plataforma.
<p>u. Aspectos positivos</p> <p>Com o projeto a equipe tem uma melhor comunicação uns com os outros, e de uma maneira dinâmica e extrovertida conseguimos realizar o projeto.</p>
<p>v. Dificuldades encontradas</p> <p>Realizar um PI não é fácil e nos organizar para fazermos as reuniões já que todos temos horários, não foi uma tarefa nada fácil.</p>
<p>w. Resultados atingidos</p> <p>Conseguimos compreender melhor as matérias, a equipe soube se organizar muito bem, e conseguimos realizar o PI.</p>
<p>x. Sugestões / Outras observações</p>
<b>18. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>



RA: 1012023100129	NOME: Yasminy Cristina dos Santos
RA: 1012023100082	NOME: Ana Beatriz Vicente Botelho
RA: 1012023100196	NOME: Eduarda Bernardes de Souza
RA: 1012023100176	NOME: Eliane Zavanin da Silva Cantos
RA: 1012023100270	NOME: Mariana Aparecida Maimone
RA: 1012022101258	NOME: Natácia Adão dos Santos