



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**DOCES VIVER BEM**

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**

**DOCES VIVER BEM**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Carolina Cristina Ramos, RA 1012022200735

Felipe de Assis Ramos, RA 1012022100470

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	5
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	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	16
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>17</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>18</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>19</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Neste projeto integrado propusemos a criação de um novo empreendimento voltado ao mercado de doces, a rede Doces Viver Bem. Esta empresa terá o objetivo de revolucionar a maneira que consumimos doces, visando produzir produtos que não cause danos à nossa saúde, principalmente para o público infantil, combatendo doenças como obesidade, diabetes etc.

O estudante Felipe Ramos analisou como ter uma gestão empreendedora é essencial para o sucesso da empresa, a partir da criação do perfil empreendedor é possível entender o que se espera do sócio ou dono para que o negócio dê certo, analisando suas capacidades e conhecimentos. A fonte de capital também é um ponto importante no empreendimento, pois devemos investir dinheiro para constituir o negócio, que pode prover de recursos de terceiros (como o empréstimo bancário) ou investimento de renda própria.

A estudante Carolina Ramos verificou na administração estratégica a importância de definir as estratégias da empresa, quais patamares deseja alcançar, quais públicos atingir e de que maneira isso acontecerá. A missão, visão e valores de uma empresa são pontos-chaves para que se entenda de onde a empresa quer partir e onde planeja chegar, criando relações com seus clientes e dando continuidade na empresa.

Ao final, criamos um vídeo onde abordaremos sobre a matriz SWOT, que além de analisar as Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças de uma empresa, também pode ser aplicado no propósito de vida de uma pessoa, analisando essas mesmas características em nós mesmos.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa Doces Viver Bem, com sede em Poços de Caldas e abrangência em todo o território nacional, atuará no segmento de doces e insumos para confeitaria, sendo chocolates, balas, sorvetes e também embalagens, formas e potes. O empreendimento terá como foco a reestruturação alimentar, visando transformar o consumo de doces em algo natural e benéfico para a saúde.

Sabe-se que o consumo de produtos altamente industrializados, em grande quantidade e a longo prazo, pode causar diversos danos à nossa saúde, principalmente entre crianças e adolescentes que ainda estão em fase de desenvolvimento. De acordo com a matéria publicada pelo portal UOL, 22,4% da população adulta brasileira apresenta obesidade, e nas crianças, já são 6,4 milhões com sobrepeso e 3,1 milhões com quadro de obesidade. É estimado que até 2023, 41% da população brasileira sofra da doença.

O Estados Unidos já enfrenta o problema há um longo tempo, liderando o ranking de países mais afetados pela obesidade. Os dados mostram o quadro preocupante que também se estabelece no nosso país. Políticas públicas para prevenção e tratamento da doença devem ser estudadas, e a maneira que consumimos doces deve ser atualizada e pensada pelas empresas do ramo.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

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

Para o empreendimento proposto, o empreendedor deve estar atento às tendências do mercado para atingir todos os públicos, principalmente crianças e adolescentes, pois atualmente rapidamente acabam e surgem novas tendências. Dessa maneira, a flexibilidade, a comunicação entre os níveis hierárquicos e toda uma curadoria deve ser bem vinda para esse empreendedor, de maneira que a empresa sempre se mantenha atualizada e possa também ditar tendências.

Desde os níveis de gerência à produção, será necessária uma clara comunicação devido a complexidade de toda a operação proposta pela empresa. O empreendedor deve ter conhecimento vasto na fabricação de doces, adquiridos através da culinária caseira ou na gastronomia, sempre acompanhado de nutricionistas que o ajudem na criação de novos produtos que sigam a proposta.

#### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

A empresa Doces Viver Bem terá uma forte atuação no mercado brasileiro, o que exige um alto investimento de capital. Seus recursos serão captados através de empréstimo bancário, ou seja, financiamento por endividamento, no qual o empreendedor deverá usar seus ativos como garantia para o empréstimo (para caso não consiga quitá-lo), mais as taxas de juros do financiamento.

Atualmente, bancos como BNDES e demais instituições financeiras estão com a taxa de juros de 10% a 12% para financiamentos a longo prazo, com prazo máximo de até 5 anos.

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

O novo empreendimento Doces Viver Bem atuará no ramo alimentício com a fabricação e distribuição de doces em atacado e varejo, que incluem chocolates, balas, sorvetes e insumos para confeitaria. A empresa abrangerá o território nacional, sua sede será em Poços de Caldas - MG, e disputará com empresas como Cacau Show, Copenhagen e Brasil Cacau, com a proposta de inovar a forma que crianças e adultos consomem doces.

As lojas da empresa serão projetadas de maneira que atraia todos os públicos, com decoração que remeta a doces e chocolates, área de brinquedos e games, funcionários instruídos para repassar ao cliente a importância e o diferencial do novo empreendimento. Haverão também informativos que indicarão a urgência de reeducarmos nossa alimentação e acabar com o estigma de que produtos zero açúcar ou diet são menos prazerosos e sem sabor.

Ao utilizar em sua fabricação matéria prima 100% natural, livre de corantes e com mínimo uso de açúcares processados, como o mascavo e o demerara, a Doces Viver Bem estabelecerá que é possível garantir uma alimentação saudável durante o crescimento e desenvolvimento de crianças, adolescentes e adultos, combatendo obesidade e doenças relacionadas. Embora o conceito busque ser o mais saudável possível, o consumo deve ser moderado e, para casos clínicos como diabéticos, haverá uma linha especial de produtos com zero açúcar e zero gorduras, porém sem perder o sabor e qualidade.

Durante toda a fabricação de seus produtos, a Doces Viver Bem não fará o descarte e não gerará nenhum resíduo, reciclando e convertendo todo o resto da fabricação em artigos de festa e insumos para confeitários, como

embalagens, potes, formas e guardanapos, assim, contribuindo para o desenvolvimento sustentável.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Sendo uma das grandes empresas que trabalham no ramo da alimentação, nossa principal estratégia é que possamos atingir diretamente o poder de escolha do consumidor. Através de uma pesquisa de mercado, a estratégia inicial escolhida seria fidelizar nossos clientes, apresentando-lhes produtos de alta qualidade e fácil acesso. A manutenção ou aumento da qualidade do produto é uma maneira eficiente de manter o cliente fiel a marca ou produto. A estabilidade, seja em relação ao preço ou a disponibilidade do mesmo no mercado, isto é, um bom fornecimento também será importante nesse processo.

A Doces Viver Bem estará sempre atenta às novas exigências dos clientes e também a novidades no setor de guloseimas. Desta forma estaremos sempre à frente da concorrência, criando novos produtos e modificando-os quando necessário para atender ao mercado.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, visão e valores de uma empresa são fundamentais para o desenvolvimento empresarial e fundamental para a criação e organização. A partir de sua definição é possível dar continuidade ao planejamento estratégico e construir relacionamentos com seus clientes. São utilizadas para definir



questões importantes da empresa. Cada um possui sua definição, uma maneira de ser estruturado e até uma importância particular, mas, em conjunto, demonstram a identidade da empresa.

A missão deve identificar a empresa, como uma carteira de identidade. Pode haver rejeições e sugestões, que são muito importantes para avaliar a capacidade transformadora e condicionadora dessa missão. Se a empresa não cumpre com o que definiu como missão, terá sua reputação e credibilidade posta à prova. Uma missão bem elaborada é essencial para que se possa ter uma boa imagem no mercado e passar credibilidade ao público. No mundo dos negócios, a missão de uma empresa está conectada ao seu lucro e ao seu objetivo social. Isso indica que é a missão que irá orientar os objetivos financeiros, humanos e sociais da organização.

A visão é a forma como a empresa caminha, seu direcionamento e trajetória. A visão pensa na empresa como um todo, sem se fixar a apenas um tema específico. A visão é o primeiro passo dado nas estratégias da empresa. E ela vem acompanhada de algumas perguntas, que devem ser respondidas para auxiliar na objetivação dessa visão.

Os valores são as motivações da empresa, o que faz com que ela seja ativa todos os dias e mantenha o foco para seus objetivos. Diferente de objetivos, que são as metas a serem cumpridas, os valores agregam importância ao produto ou serviço oferecido. É a partir desses valores que os funcionários entendem normas de conduta, como ser proativo, ajudar ao colega, informar bem o cliente, respeitar o ambiente de trabalho etc. Ou seja, são os valores que guiam a tomada de decisão. Sem uma definição estabelecida de valores éticos, uma empresa dificilmente conseguirá resultados positivos em longo prazo.

Abaixo temos alguns exemplos de grandes empresas que atualmente atuam no mercado:

## **Lupo**

**Missão:** ser um time obstinado em prever e atender as necessidades dos clientes e consumidores sempre agregando valores;

**Visão:** ser marca líder e inspirar paixão em quem produz e em quem usa;

**Valores:** honestidade, respeito e dedicação.

## **Adidas**

**Missão:** ser a marca líder mundial em artigos de esportes;

**Visão:** nossa paixão por esportes faz do mundo um lugar melhor;

**Valores:** apaixonados; autênticos; comprometidos; honestos; inovadores e inspiradores.

## **Microsoft**

**Missão:** ajudar as pessoas e empresas em todo o mundo a concretizarem todo o seu potencial;

**Visão:** disponibilizar às pessoas software de excelente qualidade – a qualquer momento, em qualquer local e em qualquer dispositivo;

**Valores:** Integridade e Honestidade; Abertura e Respeito; Vontade de Abraçar Grandes Desafios; Atitude Crítica; Responsabilidade; Paixão por Tecnologia, Parceiros e Clientes.

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

#### **Missão**

Nós da empresa Doces Viver Bem temos como missão produzir, fornecer e distribuir doces com alto padrão de qualidade. Com alto crescimento e desenvolvimento pleno na área alimentícia, mantendo qualidade, sabor e tradição dos verdadeiros doces.

#### **Visão**

Pretendemos estar entre as melhores, mais lembradas e respeitadas empresas de seu segmento em busca constante da melhoria e qualidade de seus produtos, na logística e no atendimento às necessidades de seus clientes.

#### **Valores**

- Qualidade no atendimento e nos produtos
- Satisfação dos clientes
- Respeito aos clientes e à equipe de trabalho
- Competência
- Responsabilidade social e ambiental
- Fidelização através do bom atendimento
- Realização
- Gratidão por realizar os sonhos dos clientes

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

### 3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

Para o alcance dos nossos sonhos, é necessário um planejamento para entendermos onde estamos e onde desejamos chegar. O autoconhecimento é uma etapa necessária para o desenvolvimento e realização desses desejos, sejam para o âmbito pessoal ou profissional.

O processo de autoanálise pode ser feito através da técnica SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), ou, em português, FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças). A matriz SWOT compõe quatro etapas para que possamos identificar nossas:

**Forças:** refere-se aos nossos conhecimentos, habilidades e atitudes, ou habilidades que temos naturalmente que podem ser valorizadas na vida profissional ou pessoal. É o momento de termos uma perspectiva interna e pensarmos: o que eu consigo fazer com excelência? Quais minhas melhores características?

**Oportunidades:** quando pensamos em oportunidades, pensamos em uma perspectiva externa, que é composta por vários fatores dos quais podemos tirar proveito. Questões como “como a área profissional está se desenvolvendo?” ou “Tenho apoio de família e amigos?” são relevantes para esse tópico.

**Fraquezas:** todos nós temos pontos de melhorias e limitações, reconhecê-los nos fará identificar as barreiras que podem surgir no caminho. Analisar se lido bem as frustrações que vivencio ou se procrastino muito são pontos que podem definir nosso sucesso ou não.

Ameaças: são as barreiras externas que estão entre nós e nossos objetivos, as quais não temos controle. Identificar essas ameaças pode ser decisivo para a tomada de decisões quando identificamos, por exemplo, se há uma grande concorrência por vagas na área de atuação ou se há um difícil acesso à tecnologia, que é muito demandada hoje em dia.

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

Os fatores externos e internos têm grande influência na nossa tomada de decisões e no nosso propósito de vida. Com o uso do Brainstorming, Refinamento das ideias/escolhas, Diferenciação, Direção e o Canvas, podemos planejar os caminhos que desejamos seguir.

O Brainstorming consiste em fazer uma tempestade de ideias, que devem ser criativas, inusitadas, deixando as críticas de lado nesse momento, o famoso “pensar fora da caixinha”. O momento de Brainstorming é muito usado quando queremos inovar ou buscamos objetivos novos.

No Refinamento das Ideias ou Escolhas, criamos um momento para analisar e filtrar o Brainstorming, mantendo o foco para reduzir incertezas. É o momento de questionar os desafios que esse caminho pode nos trazer, quais competências serão necessárias, verificar as etapas que ainda precisam ser vencidas e criar planos para outros caminhos, caso não obtenha sucesso neste. O funil de ideias também auxilia nesse processo decisório, filtrando as ideias por:

- Quem é você? O que sabe fazer? O que, ou quem conhece?
- O que você poderia fazer?
- Como você poderia fazer?

Na etapa Diferenciação identificamos nossos pontos fortes que podem nos dar aquela vantagem numa entrevista de emprego, por exemplo. Os Hard

Skills (habilidades que adquirimos por meio de formação ou experiências de vida) e as Soft Skills (comportamentos e habilidades interpessoais) são os pontos que nos diferenciam no mercado de trabalho ou na vida pessoal.

Com a definição dos nossos objetivos, metas e indicadores, entendemos onde queremos chegar e de qual maneira faremos. Como exemplo, se minha meta é realizar a viagem dos meus sonhos, devo ter como meta reservar uma renda mensal para custear a viagem e indicar qual o total desses gastos. O Canvas é extremamente eficaz pois de maneira visual perceberemos o processo como um todo, de maneira ampla.

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

Não existe uma receita mágica para atingir nossos objetivos, mas existem algumas características que podemos adotar para facilitar. Existem duas frases que representam muito isso: “Eu tentei 99 vezes e falhei, mas na centésima tentativa eu consegui, nunca desista de seus objetivos mesmo que esses pareçam impossíveis, a próxima tentativa pode ser vitoriosa” ( Albert Einstein). A genialidade é 1% inspiração e 99% transpiração” (Thomas Edison).

A primeira característica que devemos adotar é o amor. Quando usamos o amor em nossas ações e objetivos, eles ganham um ar diferente. Esse amor também pode ser entendido como capricho, carinho, atenção, dedicação. Não basta fazer as coisas com amor se não tiver um planejamento adequado.

Um grande erro que muitas pessoas cometem é querer fazer várias coisas ao mesmo tempo. Você precisa verificar sua disponibilidade de tempo, prioridades, etc. Cada passo de suas metas que você dá e que tem resultado positivo deve ser comemorado. Quem procrastina muito, passa a vida inteira fazendo só o que quer, depois reclama de não conseguir nada.

Quando a conquista é grande, por exemplo, ao final de um semestre do curso com boas notas, vale sair com os amigos, ou presentear-se com algo que goste. Eduque-se muito, leia, veja, observe, cultive o conhecimento e o bom humor. Tente manter um sorriso no rosto e atrair as melhores energias para sua caminhada.

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

Refleta em como seria sua vida sem controle financeiro, equilibrar positivo e negativo. Na mesma linha, devemos refletir sobre a real importância de medir o desempenho das atividades internas de uma organização. Na especificação de resultados queremos informações que venham do comportamento.

Sabendo que o início das atividades é onde começa todo o processo sabemos que não existe fim, pois a melhoria contínua deve ser aplicada diariamente, por isso denominamos de melhoria contínua.

Por isso, usando dados confiáveis que usamos para gerenciar diferentes comportamentos, objetivos e, em última instância, resultados que são medidos e avaliados de acordo com as necessidades específicas de uma organização como:.

- Satisfação do cliente
- Financeiro
- Vendas
- Perda

Então, quando pensamos em performance, temos que avaliar a situação atual, está tudo bem? Qual o nível de satisfação do cliente? Ele está satisfeito? Existem várias formas de avaliar, sejam elas percepções ou conjecturas, que não consistem em uma administração real da situação avaliada, portanto, neste momento, os indicadores são apenas 2 ferramentas:

**Carta de controle:** É a ferramenta utilizada através de uma planilha Excel no formato de uma tabela, onde devemos registrar todos os dados necessários para medição de um comportamento.

**Gráficos:** Em sua grande maioria elaborado através do Excel nos permite acompanhar medidas de desempenho e taxas de melhoria, sendo este o responsável pela avaliação de dados coletados. Portanto, um indicador de desempenho é uma soma de dados matemáticos, numéricos, atributos de processo ou de seus resultados, tendo o objetivo de comparar com metas estabelecidas.

Portanto podemos considerar que o indicador de desempenho sobre:

- Clientes
- Processos
- Produtos
- Serviços
- Fornecedores
- Sociedade

Sendo assim, cabe a você identificar quais as propriedades mais importantes que você necessita avaliar, e lembrar que quando temos o objetivo de avaliar o antes e o depois de um comportamento, as datas identificadas como período são essenciais para uma avaliação mais precisa de um desempenho.



### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Preparamos um banner apresentando como a matriz SWOT pode ser aplicada na prática, em empresas ou em nossas vidas pessoais.

Como exemplo, utilizamos uma empresa do ramo alimentício que deseja atender todas as necessidades de seus clientes e também a Amanda, que deseja fazer um curso de fotografia no exterior e, para isso, utilizou a matriz SWOT para analisar seus pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças.

Verifique no link a seguir:

[https://www.canva.com/design/DAFlv0bv0rQ/vs\\_4Vrc-Z7cz7K563Sn9mQ/edit?utm\\_content=DAFlv0bv0rQ&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAFlv0bv0rQ/vs_4Vrc-Z7cz7K563Sn9mQ/edit?utm_content=DAFlv0bv0rQ&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## 4. CONCLUSÃO

Quando uma empresa quer se destacar no mercado e ter uma boa gestão de seus negócios é necessário ser inovador em seus produtos ou serviços e a forma de divulgação do trabalho. Por isso é importante investir em técnicas que estimulem o pensamento estratégico para possibilitar a descoberta de soluções criativas e eficientes. O processo envolve organização, como: definir líderes para que todas as etapas sejam executadas com organização; Ter foco; Incentivar os colaboradores para que todos possam colaborar com o surgimento de novas idéias.

O brainstorming pode ser uma ferramenta administrativa importante para inovar o ambiente corporativo. Quando o brainstorming se torna um hábito, fica mais fácil para a empresa antecipar tendências de mercado e solucionar possíveis problemas. Além disso, traz como ganho o envolvimento de toda a equipe nesse processo, o que contribui para a satisfação e a motivação dos colaboradores.

Se tratando da matriz SWOT ou FOFA, foi possível verificar o quão eficaz e abrangente ela pode ser aplicada em todos os âmbitos das nossas vidas. Desde melhorar o desempenho de uma empresa a realizações pessoais como viajar ao exterior ou almejar um emprego dos sonhos, a SWOT nos traz clareza e direcionamento.

## REFERÊNCIAS

BNDES. BNDES Crédito Pequenas Empresas. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-credito-pequenas-empresas>. Acesso em 24/05/2023.

Capital Empreendedor. Ranking de juros PJ: conheça as 6 melhores linhas de crédito para pessoa jurídica. Disponível em: <https://www.capitalempreendedor.com.br/blog/modalidades-de-credito-para-pessoa-juridica>. Acesso em 07/06/2023.

ESCOBAR, PEDRO HENRIQUE. Exemplos de missão, visão e valores. Disponível em: <https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores/>. Acesso em 12/06/2023

FARIAS, Felipe. OBESIDADE: Brasil terá 41% da população com obesidade até 2035. Disponível em: <https://jc.ne10.uol.com.br/colunas/saude-e-bem-estar/2023/03/15207330-obesidade-brasil-tera-41-da-populacao-com-obesidade-ate-2035.html>. Acesso em 07/06/2023.

GCF GLOBAL. Ação: 1% de inspiração e 99% transpiração. Disponível em: <https://edu.gcfglobal.org/pt/crescimento-profissional/atinja-todos-seus-objetivos/1/>. Acesso em 12/06/2023.

HEEMANN, MICHELE. Missão, visão e valores. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/>. Acesso em 07/06/2023.

## 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

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Módulo Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Felipe de Assis Ramos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre de 2023
<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Neste Projeto Integrado propomos a criação de uma empresa no ramo alimentício que deseja inovar na forma de consumo de doces, analisando pontos como a gestão empreendedora e a administração estratégica da empresa.
Desafio: O maior desafio neste projeto foi usar a criatividade e tentar aplicar e desenvolver todos os tópicos em uma empresa que criamos.
Cronograma das Ações: Nosso cronograma iniciou dia 10 de maio, onde os estudos estavam mais avançados e tínhamos uma melhor base para desenvolver o projeto.
Síntese das Ações: As ações do grupo foram feitas através da criação de um grupo no Whatsapp, onde definimos prazos, divisão dos tópicos para cada integrante e espaço livre para compartilhar dúvidas ou sugestões. As pesquisas referentes aos tópicos do projeto foram feitas na própria plataforma de estudos da UNIFEQB e pela internet, como portais de notícias, artigos etc.
a. Aspectos positivos: o brainstorming é bem divertido de ser feito, podemos exercitar nossa criatividade e pensar como verdadeiros empreendedores criando uma empresa.
b. Dificuldades encontradas:

c. Resultados atingidos: conhecimento em diversas áreas como fontes de capital, entender o que é a missão, visão e valores de uma empresa e a importância da matriz SWOT.	
d. Sugestões / Outras observações: Gostaria muito que pudéssemos ter acesso a correção dos Projetos Integrado, como maneira de entender meus pontos fracos e aperfeiçoá-los.	
<b>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022200735	Carolina Cristina Ramos
RA 1012022100470	Felipe de Assis Ramos
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Módulo Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Carolina Cristina Ramos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre de 2023

<b>5. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Neste Projeto Integrado propomos a criação de uma empresa no ramo alimentício que deseja inovar na forma de consumo de doces, analisando pontos como a gestão empreendedora e a administração estratégica da empresa.

<p>Desafio: O maior desafio neste projeto foi usar a criatividade e tentar aplicar e desenvolver todos os tópicos em uma empresa que criamos.</p>	
<p>Cronograma das Ações: Nosso cronograma iniciou dia 10 de maio, onde os estudos estavam mais avançados e tínhamos uma melhor base para desenvolver o projeto.</p>	
<p>Síntese das Ações: As ações do grupo foram feitas através da criação de um grupo no Whatsapp, onde definimos prazos, divisão dos tópicos para cada integrante e espaço livre para compartilhar dúvidas ou sugestões. As pesquisas referentes aos tópicos do projeto foram feitas na própria plataforma de estudos da UNIFEQB e pela internet, como portais de notícias, artigos etc.</p>	
<p>e. Aspectos positivos: o brainstorming é bem divertido de ser feito, podemos exercitar nossa criatividade e pensar como verdadeiros empreendedores criando uma empresa.</p>	
<p>f. Dificuldades encontradas:</p>	
<p>g. Resultados atingidos: conhecimento em diversas áreas como fontes de capital, entender o que é a missão, visão e valores de uma empresa e a importância da matriz SWOT.</p>	
<p>h. Sugestões / Outras observações: Gostaria muito que pudessemos ter acesso a correção dos Projetos Integrado, como maneira de entender meus pontos fracos e aperfeiçoá-los.</p>	
<p><b>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b></p>	
RA 1012022200735	Carolina Cristina Ramos
RA 1012022100470	Felipe de Assis Ramos
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME