



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<BARBEARIA BARBER ROCK SHOP>

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

<BARBEARIA BARBER ROCK SHOP>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Douglas Henrique de Oliveira Pezotti RA:

1012022100150

Claúdio Vinícius Lopes de Souza, RA

1012022100114

Kedy Aparecida de Oliveira Santos Mistura, RA

1012022100393

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	12
4. CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	13
ANEXOS	14
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	15

1. INTRODUÇÃO

Esse projeto integrado tem a finalidade de estimular o pensamento empreendedor, senso crítico e uma boa administração estratégica para a criação de um negócio. Através dos tópicos que nele foi exposto é possível observar cada etapa necessária para a criação de uma empresa. Foi criado por nossos integrantes a empresa Barbearia Barber Rock Shop, focada no setor de cortes de cabelo, abordando formas diferentes de segmentação, sendo ela voltada ao público do rock.

Tópico 3.1.1

Cita qual o perfil do empreendedor que está colocando em prática a criação da empresa Barbearia Barber Rock Shop;

Tópico 3.1.2

Explicita quais foram as fontes e a quantidade de capital exigida para a abertura do projeto da barbearia;

Tópico 3.1.3

Demonstra quais as atribuições e os motivos para que a empresa seja criada e que alcance o sucesso no nicho escolhido;

Tópico 3.2.1

Identifica os meios utilizados pela gestão, para alcançar a fidelização e a diferenciação em um nicho de mercado que a concorrência cresce constantemente;

Tópico 3.2.2

Esse tópico irá demonstrar qual é o objetivo da empresa no quesito valores, missão e visão, qual a influência que a empresa terá na sociedade, e quais suas diretrizes.

Tópico 3.3

Foi realizado um vídeo pela equipe desse PI com o intuito de auxiliar os leitores que queiram seguir o lado do empreendedorismo na sua vida, citando 4 tópicos que proporcionam às pessoas meios de se tornarem empreendedoras de sucesso.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Barbearia Barber Rock Shop é uma empresa inscrita no MEI. Localizada em um bairro na parte alta da cidade de São João da Boa Vista - São Paulo. Uma empresa que presta serviços de estética e higiene pessoal para o público masculino, dedicada em trazer o máximo de excelência no serviço prestado: cortes modernos, clássicos e alinhamento de barbas e sobrancelhas são nossas especialidades. Um lugar aconchegante e que remete aos tempos clássicos do rock nacional e internacional. Dentro do nosso espaço nossos clientes poderão se acomodar tranquilamente em poltronas e se servirem com bebidas como cervejas, água e refrigerantes gelados e para quem não dispensa um café, temos uma máquina de espresso com o melhor dos grãos de café à sua disposição, tudo isso ao som de um bom rock com os clipes mais icônicos rolando na nossa televisão colocada estrategicamente para que todos possam ver e ouvir o melhor do Rock n´Roll em todos os cantos da nossa barbearia

Para os que aguardam o seu atendimento, uma grande mesa de bilhar localizada próximo aos freezers de bebidas, aguarda suas melhores jogadas. Todo o ambiente climatizado com ar condicionado deixa o espaço mais agradável.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A Barbearia Barber Shop Rock tem como objetivo atingir o público que curte rock e se preocupa com a aparência, vai ser um salão com mesa de bilhar, televisão com clipes de música no gênero para entretenimento dos clientes, vai contar com agendas online, buscando atender aos diversos gostos no quesito cortes e aparas de barbas e design de sobrancelhas com muita técnica e aperfeiçoamento. Será localizada em uma rua com muito movimento de transportes e pessoas, próximo à escolas, auto mecânica, loja de material de construção, igrejas, comércios alimentícios , etc.

De início será somente uma pessoa que trabalhará no salão, onde seria uma das fraquezas do empreendimento, mais com o intuito de crescer futuramente. Não dispensando as oportunidades de se atualizar no ramo da estética e beleza. Com o gasto de R \$20.000,00 para montar o negócio, comprar materiais e se manter até começar os lucros.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor tem o estilo mais moderno, inovador, com criatividade para fazer os desenhos, cortes e alinhamento de barba e sobrancelhas com estilo e precisão, é comunicativo e simpático para cativar seus clientes, seja ele jovem ou mais experiente. É dedicado e cuidadoso no seu trabalho.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O capital utilizado de início será capital de terceiros por meio de financiamento bancário.

Os valores estipulados para iniciação do negócio será de 20.000,00 reais

O banco nos disponibilizou o crédito à uma taxa de 1,5% ao mês com pagamento em um prazo de 24 meses. Por tanto as parcelas deste investimento inicial serão de 1.191,25 reais

-PROJEÇÃO DE FATURAMENTOS E LUCROS

Nossa barbearia trabalhará por dia 8 horas, nessas 8 horas trabalhadas teremos um fluxo diário de cliente de aproximadamente 12 clientes por dia durante 6 dias por semana.

Com um ticket médio de R \$50,00 reais por cliente (prestação de serviço) teremos um faturamento semanal de R \$3.600,00 reais proveniente do atendimento de 72 clientes totais. Totalizando um faturamento mensal de R \$14.400,00 aproximadamente com lucro líquido é de R \$1.280,00 aproximadamente.

Do faturamento mensal de R\$ 14.400,00 foi deduzido:

- 30% para o caixa da empresa (4.320,00 reais)
- R\$ 3.000,00 reais para gastos com insumos (bebidas, produtos, etc)
- R\$ 1.000,00 de escritório e impostos embutidos
- R\$ 3.990,00 de custo operacional
- R\$ 2.000,00 prolabore

O custo operacional da Barbearia será de R\$ 3.990,00 aproximadamente, divididos em aluguel (R\$ 2.000,00), internet (R\$ 100,00), água (R\$ 200,00 aprox.), luz (500,00 aprox.) e parcelas do financiamento de investimento inicial (R\$ 1.191,25)

Com base nesses dados temos uma projeção de retorno sobre o investimento (ROE) de 1 ano e 8 meses aproximadamente. O caixa da empresa foi alocado em um investimento de renda fixa que tem retorno de 1.2% ao mês e dentro de 24 meses

teremos um total de R\$ 120.158,00 (R\$ 16.578,00 de juros ganhos) de caixa investidos para uma possível abertura de uma nova barbearia em um outro município

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Com o aumento nesse tipo de segmento, a expectativa é grande, pois a demanda de serviço aumentou muito, e o principal fator desse crescimento é que os homens estão mais vaidosos e buscando novas tendências para a aparência e preocupados com a autoestima.

A respeito da concorrência, penso que não teria problema, porque cada um tem seu público e estilo diferente. Nesse novo empreendimento os clientes alvos, seriam os amantes e apreciadores de rock.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A barbearia tem como compromisso prestar um serviço de qualidade, com muita dedicação e competência ao seu cliente. Com uma visão de modernidade e estilo nos cortes, aparas e design de sobrancelhas. Tendo como valor a autoestima e a satisfação do cliente.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A empresa irá adotar agendas on-line, com resgate de Cashback, fidelização de clientes, com promoções diárias e divulgação nas redes sociais. Se aperfeiçoar em cursos oferecidos na área da beleza, procurar por produtos com qualidade, técnicas e modernização. Seria uma microempresa voltada para o público masculino.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A missão da Barber Rock Shop é trazer não apenas um simples corte de cabelo para os clientes, mas sim uma experiência marcante. Com muita dedicação e profissionalismo elevamos a autoestima dos nossos clientes e com isso podemos trazer maior confiança para eles enfrentarem os desafios do dia-a-dia com estilo e elegância

Ter um futuro promissor e estruturado, planejando os passos e ações para atingir o sucesso e a clientela.

Para nossos clientes o cuidado e responsabilidade na execução do trabalho são valores indiscutíveis. Transparência, e fidelização são nossas maiores riquezas e a modernidade que só a Barber Rock Shop pode oferecer

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão é oferecer ao cliente um bom corte de cabelo, uma barba bem desenhada e sobrancelhas feitas com muito capricho, para que o cliente saia do salão com sua autoestima elevada. No conforto de um salão bem planejado, aconchegante, climatizado e um som ambiente de sua preferência, jogando uma partida de bilhar sem perceber o tempo passar e degustando a bebida de seu gosto.

Sobre a visão que eu tenho para o futuro do novo negócio, passando a fase de adaptação, e no retorno do investimento, montar uma equipe bem treinada para que eu cuida somente da parte administrativa do salão.

Em relação aos valores , quero passar para o meu cliente, uma padronização de todos os serviços criando um (procedimento operacional padrão) com toda experiência na execução, no profissionalismo, na habilidade, técnica e excelência para o cliente adquirir confiança e usar a barbearia com tranquilidade e satisfação.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEOB.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Está disponível para os estudantes no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), como parte do Programa de Desenvolvimento de Aprendizagem (PDA), o tema “Pensando Estrategicamente”.

Nesta parte do Projeto Integrado, os estudantes deverão realizar uma síntese dos 4 (quatro) tópicos deste tema, quais sejam:

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

Todos nós temos sonhos, planos, projetos que queremos alcançar nas nossas vidas pessoais e profissionais.

Precisamos nos conhecer para realização desses sonhos.

Com base na auto análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), vamos ver quais habilidades e competências que possuímos e quais dificuldades que precisam ser desenvolvidas para que nossos objetivos sejam alcançados.

Ficar atento às oportunidades que vêm surgindo no nosso caminho e aproveitá-las. E tentar resolver os obstáculos que ameaçam nossos projetos.

Com isso vai ser mais fácil alcançar as metas traçadas.

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

Pessoas que se distraem com coisas que não tem importância e não agregará valor na sua empresa, está deixando de lado o seu objetivo como profissional

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

É de suma importância pôr em prática tudo o que é projetado a ser feito, visto que sonhos e projetos não se realizam sem por a mão na massa.

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

O que não é medido não se gerencia, o que não é estipulado não se contabiliza e também não há como ter bons resultados se navegamos no escuro.

O que tiramos desta frase de importante para nossa carreira profissional é que qualquer objetivo deve-se antes ser planejado, qualquer meta para ser alcançada necessita de um planejamento e de acompanhamento durante o processo. O **resultado** nada mais é do que um conglomerado de ações planejadas para se chegar ao **objetivo final**. O que não é medido, dificilmente terá bons resultados

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

<https://youtu.be/XrWsv8vJIMl>

4. CONCLUSÃO

Com tudo que foi exposto acima, é fato que uma empresa para ser criada e ter melhores condições de crescer no mercado, ela precisa seguir os passos citados neste pi, um empreendedor que almeja sucesso no seu negócio necessita trabalhar o seu perfil de empreender, visto que através disso ele terá autenticidade no atendimento ao público se diferenciando dos demais, ter conhecimento dos seus gastos e da necessidade de investimento na empresa, principalmente no início, dar foco em um nicho específico, facilitando assim sua segmentação de produtos e serviços ao público alvo, também é importante ter uma política de valores na empresa, sabendo a missão pela qual ela foi criada e a visão de futuro que deseja ser alcançada , por fim foi realizado um vídeo comentando algumas dicas que ajudam no crescimento individual e profissional dos empreendedores.

REFERÊNCIAS

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
RELATÓRIO:
CURSO: Administração
MÓDULO: 6
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luiz Fernando Pancine e Danilo Morais Doval
ESTUDANTE: Cláudio vinícius Lopes de Souza
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 29/05/2023 à 14/06/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A proposta do projeto foi a abertura de um novo empreendimento, no caso uma barbearia.
Desafio: Como toda a abertura de uma empresa requer muita atenção e dedicação. O primeiro ponto foi decidir qual segmento seguir, o outro foi conciliar o tempo com os outros integrantes da equipe. Pois trabalhamos em horários diferentes e moramos em cidades distintas. Mas com muito empenho e encontros online foi se adequando no projeto e assim concluído.
Cronograma das Ações: O projeto era concluído conforme íamos lendo o conteúdo do trabalho, pois estávamos fazendo uma reunião pelo meet, onde foi utilizando ideias de cada integrante da equipe.
Síntese das Ações:Primeiramente foi feita uma descrição do projeto integrado pelo whatsapp, depois nos reunimos online pelo meet, fomos discutindo as etapas do projeto e já editando no mesmo.
<p>a. Aspectos positivos Interação e trabalho em equipe</p>
<p>b. Dificuldades encontradas Encontros presenciais não foi possível devido a carga horária do trabalho de cada um, porém isso não interferiu no resultado, visto que foram realizadas reuniões online.</p>
<p>c. Resultados atingidos Comunicação e discussão sobre o empreendedorismo, como a criação de uma empresa que estimulou a criatividade e a nossa mente empreendedora.</p>

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100114	NOME Cláudio Vinícius Lopes de Souza
RA 1012022100150	NOME Douglas Henrique de Oliveira Pezotti
RA 1012022100393	NOME Kedy Aparecida de Oliveira Santos Mistura
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:
CURSO: Administração
MÓDULO: 6
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luiz Fernando Pancine e Danilo Morais Doval
ESTUDANTE: Douglas Henrique de Oliveira Pezotti
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 29/05/2023 à 14/06/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A proposta do projeto foi a abertura de um novo empreendimento, no caso uma barbearia.

Desafio: Como toda a abertura de uma empresa requer muita atenção e dedicação. O primeiro ponto foi decidir qual segmento seguir, o outro foi conciliar o tempo com os outros integrantes da equipe. Pois trabalhamos em horários diferentes e moramos em cidades distintas. Mas com muito empenho e encontros online foi se adequando no projeto e assim concluído.

Cronograma das Ações: O projeto era concluído conforme íamos lendo o conteúdo do trabalho, pois estávamos fazendo uma reunião pelo meet, onde foi utilizando ideias de cada integrante da equipe.

Síntese das Ações: Primeiramente foi feita uma descrição do projeto pelo whatsapp, depois nos reunimos online pelo meet, fomos discutindo as etapas do projeto e já editando no mesmo.

e. Aspectos positivos
Interação e trabalho em equipe

f. Dificuldades encontradas
Encontros presenciais não foi possível devido a carga horária do trabalho de cada um, porém isso não interferiu no resultado, visto que foram realizadas reuniões online.

g. Resultados atingidos
Comunicação e discussão sobre o empreendedorismo, como a criação de uma empresa que estimulou a criatividade e a nossa mente empreendedora.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100114	NOME Cláudio Vinícius Lopes de Souza
RA 1012022100150	NOME Douglas Henrique de Oliveira Pezotti
RA 1012022100393	NOME Kedy Aparecida de Oliveira Santos Mistura
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:
CURSO: Administração
MÓDULO: 6
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luiz Fernando Pancine e Danilo Morais Doval
ESTUDANTE: Kedy Aparecida de Oliveira Santos Mistura
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 29/05/2023 à 14/06/2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A proposta do projeto foi a abertura de um novo empreendimento, no caso uma barbearia.

Desafio: Como toda a abertura de uma empresa requer muita atenção e dedicação. O primeiro ponto foi decidir qual segmento seguir, o outro foi conciliar o tempo com os outros integrantes da equipe. Pois trabalhamos em horários diferentes e moramos em cidades distintas. Mas com muito empenho e encontros online foi se adequando no projeto e assim concluído.

Cronograma das Ações: O projeto era concluído conforme íamos lendo o conteúdo do trabalho, pois estávamos fazendo uma reunião pelo meet, onde foi utilizando ideias de cada integrante da equipe.

Síntese das Ações: Primeiramente foi feita uma descrição do projeto integrado pelo whatsapp, depois nos reunimos online pelo meet, fomos discutindo as etapas do projeto e já editando no mesmo.

i. Aspectos positivos
Interação e trabalho em equipe.

j. Dificuldades encontradas
Encontros presenciais não foi possível devido a carga horária do trabalho de cada um, porém isso não interferiu no resultado, visto que foram realizadas reuniões online.

k. Resultados atingidos
Comunicação e discussão sobre o empreendedorismo, como a criação de uma empresa que estimulou a criatividade e a nossa mente empreendedora.

1. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100114	NOME Cláudio Vinícius Lopes de Souza
RA 1012022100150	NOME Douglas Henrique de Oliveira Pezotti
RA 1012022100393	NOME Kedy Aparecida de Oliveira Santos Mistura
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:

MÓDULO:

PROFESSOR RESPONSÁVEL:

ESTUDANTE:

PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.
q. Aspectos positivos
r. Dificuldades encontradas
s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME