



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**LOGÍSTICA - ADMINISTRAÇÃO - RECURSOS
HUMANOS - CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**MISTER EMPADAS PRODUTOS ALIMENTÍCIOS
LTDA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**LOGÍSTICA - ADMINISTRAÇÃO - RECURSOS
HUMANOS - CIÊNCIA CONTÁBEIS**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

MISTER EMPADAS PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Ana Paula P. Guimarães, RA 1012022200939

Eduardo Martins Victorio, RA 1012022200906

Gabrielle Stefany V. Silva, RA 1012022100519

Eduarda Edwirges M. Santos, RA 1012022200819

Mateus Costa Dutra, RA 1012023100719

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	8
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	11
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	13
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	14
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	16
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	18
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	19
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	19
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	22
4. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	25
ANEXOS	26
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	29

1. INTRODUÇÃO

Neste estudo, iremos explorar a empresa MISTER EMPADAS PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA, fundada pelos irmãos Guimarães, utilizando capital próprio.

A empresa tem como objetivo entrar no mercado alimentício, buscando a inovação e a satisfação de seus clientes, sempre visando o crescimento contínuo. Sua atividade principal é a produção de empadas, oferecendo uma variedade de sabores para atender a o maior público possível, enquanto mantém um compromisso com a excelência e sempre priorizando a qualidade e a satisfação de seus consumidores.

Neste contexto, iremos explorar os aspectos essenciais da administração estratégica desse empreendimento, analisando as estratégias empresariais adotadas pela MISTER EMPADAS, identificando suas metas e objetivos, bem como as estratégias específicas utilizadas para alcançá-los. Além disso, discutiremos a gestão eficiente dos recursos, a identificação e análise do mercado-alvo, a definição de vantagens competitivas e a criação de um plano de ação para impulsionar o crescimento sustentável do negócio.

O plano de marketing será definido através do nosso posicionamento único no mercado, destacando os atributos e valores que nos diferenciam dos concorrentes. Buscaremos estabelecer uma imagem de marca sólida, baseada na qualidade, variedade e inovação.

Ao examinar esses temas, pretendemos fornecer uma visão abrangente sobre a administração estratégica da MISTER EMPADAS, destacando sua abordagem inovadora e sua busca constante pela excelência e satisfação do cliente.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

MISTER EMPADAS, é uma empresa do ramo alimentício, que será fundada em pelos irmãos Guimarães, será uma empresa dedicada exclusivamente à produção de empadas de alta qualidade e sabor.

Nossas empadas serão feitas de forma artesanal, com ingredientes frescos e cuidadosamente selecionados, preparadas por nossos profissionais altamente qualificados, para garantir uma produção uniforme e com sabor exclusivo.

Nosso cardápio terá uma variedade de sabores, para atender a todo tipo de cliente, elas vão desde as tradicionais empadas de frango, carne, camarão... até opções vegetarianas como, palmito, brócolis, queijo, milho verde. Além disso, temos empadas doces perfeitas para sobremesas.

Hoje nossa empresa conta com mais de 40 sabores, assim conseguimos atingir um público maior e diversificado, além da venda direta ao público, o MISTER EMPADA também oferece serviços de entrega em domicílio através de aplicativo de entregas.

Trabalhamos também com mini empadas e empadões, que são excelentes escolhas para um coffee-break na empresa, reunião em família, entre amigos e festas.

Nossa missão é proporcionar aos nossos clientes uma experiência gastronômica diferenciada por meio das empadas, que são saborosas e de alta qualidade, queremos ser reconhecidos como a melhor opção para os amantes de empadas em busca de sabores inesquecíveis.

Sempre pensando na qualidade e sustentabilidade em tudo o que fazemos, nossas empadas são produzidas com ingredientes frescos, de produtores locais e ou da agricultura familiar, eles são previamente selecionados, onde levamos em conta a rastreabilidade, as boas práticas de fabricação, entre outros temas.

Também nos preocupamos com o meio ambiente e adotamos práticas sustentáveis em nossa produção visando minimizar o desperdício de alimento e nossas embalagens são provenientes de materiais recicláveis e biodegradáveis.

O MISTER EMPADAS tem um comprometimento com a qualidade do atendimento ao cliente, excepcional inovação culinária, responsabilidade social e ambiental.

Pensando no aumento da concorrência neste nicho, iremos trabalhar com outras variedades de produtos tais como; Nossa deliciosa torta de pão de forma com creme de milho, sanduíches naturais, serviremos também café, capuccino, chocolate quente e sucos naturais.

O MISTER EMPADA sabendo que a concorrência do setor alimentício é alta está sempre de olho no mercado em busca de expandir seu portfólio e se tornar uma referência no ramo de empadas.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Trata-se de empresa do ramo alimentício com foco na comercialização de empada e como segundo atrativo a cafeteria. O local escolhido deverá ser atrativo e moderno, tendo como tema de decoração o rústico, as paredes poderão ter cores acolhedoras em tons neutros ou com tijolos aparentes, os móveis serão de madeira com aparência envelhecida, as cadeiras com acabamento de aparência usado, a iluminação será indireta e suave proporcionando um ambiente aconchegante, serão adicionados alguns elementos naturais, plantas em vasos de barro, nas paredes teremos alguns quadros antigos e espelhos, os produtos serão expostos em estufas térmicas sobre tábuas de madeira, funcionários todos uniformizados com o estilo que reflete o ambiente e destaca a logomarca, área de preparação terá parede de vidro para que os clientes acompanhem a fabricação das empadas de onde estiveram.

O estabelecimento terá sede na cidade de São Paulo, nas proximidades da estação do metrô vergueiro, fazendo parte da subprefeitura da Sé, uma região com grande concentração de pessoas devido a grande diversificação dos estabelecimentos, próximo de hospitais, faculdades, escritórios, sem contar os moradores das cercanias, estima-se que circulam pela região mais de 600.000 pessoas diariamente, imagem 5.

Nosso cardápio terá quarenta sabores de empadas salgadas e doces, na parte da cafeteria teremos os tradicionais e alguns lattes, pois nosso foco é o comércio das empadas, nele também terá sucos naturais e de polpa congelada, haverá também a opção de empadas congeladas para serem preparadas em casa.

O atendimento será feito no estabelecimento, onde o cliente desfrutará de um ambiente aconchegante e por delivery, este através de aplicativos.

Nossas embalagens serão confeccionadas em papel cartão reciclado, próprio para o comércio de alimentos, com a logomarca da empresa e dados de localização e contato, as embalagens para a venda de congelados será também em papel sustentável evitando o uso de EPS, (Poliestireno Expandido).

Os cinco sócios dividirão a administração da empresa tendo como base seus conhecimentos e aptidões, agindo sempre em conformidade com os padrões de ética e visando o crescimento do empreendimento.

Os setores administrativos serão divididos da seguinte forma:

- **Administração**
 - Responsável por definir os objetivos e planejamento estratégico, desenvolver pessoal, prospectar fornecedores, parceiros, elaborar orçamento.
- **Financeiro**
 - Responsável pelas finanças da empresa, contas a pagar e receber, registrar movimentação financeira, contábil e fiscal, elaborar custos e preços, fornecer informações para elaboração do orçamento.
- **Pesquisa e Desenvolvimento**
 - Responsável pelo desenvolvimento de novos produtos e serviços, orientar na tomada de decisões, novas estratégias, busca por inovação, pesquisas de mercado, agir em conjunto com o setor de Marketing
- **Marketing**
 - Responsável pelo relacionamento com clientes, divulgar e desenvolver a marca, criar estratégias de vendas, gerir as mídias sociais, elaborar pesquisas de satisfação, agir em conjunto com o P & D.
- **Logística**
 - Responsável pelo controle dos processos de compras, vendas, entregas, produção, estoque, controle dos pedidos, visando manter a qualidade dos produtos e serviços.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para empreender neste setor é necessário possuir habilidades específicas, gostar do que irá fazer, abaixo descrevemos algumas destas habilidades;

- Ter a capacidade de assumir risco, tomar decisões assertivas;
- Ter foco nos resultados;
- Ter determinação, ou seja, ser pró-ativo, agir com iniciativa;
- Ser resiliente para lidar com os fracassos e dificuldades;
- Ter comunicação clara e eficaz;
- Conhecimento do negócio e do mercado.

Estas habilidades ou características podem ser adquiridas por meio de experiências, aprendizado, autoconhecimento, o perfil empreendedor não é garantia de sucesso, mas é um começo.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O capital de terceiro é uma fonte de financiamento para empresas que envolve a obtenção de recursos financeiros de fontes externas, como empréstimos bancários, financiamentos, emissão de títulos de dívidas entre outros.

Essa fonte de financiamento é uma alternativa para empresas que precisam de capital para investimento em projetos de longo prazo.

Temos alguns exemplos de linhas de créditos mais comuns que incluem:

- Capital de giro
- Investimento de linhas de crédito
- Microcrédito

Analisando os melhores para se buscar créditos financeiros , chegamos a duas instituições com melhores taxas no mercado.

- Banco do Brasil, uma instituição privada e abrange todo Brasil
- BB Capital de Giro

Característica: prazo total de 48 meses, com carência de até 6 meses de acordo com porte e a capacidade de pagamento da empresa

Vantagens: contratação prática e segura pelo BB digital PJ ou pelas agências BB

Microcrédito produtivo orientado

Crédito para empreendedores individuais e microempresas que faturam até R\$ 360 mil ao ano, com prazo de até 18 parcelas de acordo com a capacidade de pagamento analisada.

Tributação : alíquota zero de impostos sobre operações financeiras (IOF)

Quem pode contratar:

- Empreendedores informais, com atividade empreendedora que possuam renda mensal de R\$ 30 mil.
- Microempreendedores individuais (MEIS) com faturamento de até R\$ 81 mil por ano
- Microempresas com faturamento bruto anual de até R\$ 360 mil por ano

Condições para contratação:

- Ser correntista do BB
- O endividamento no sistema financeiro nacional (SFN) não pode exceder R\$ 80 mil
- Taxa de juros: a partir de 2,8% ao mês , de acordo com a experiência de crédito do cliente.
- Prazo: de 04 a 18 meses, com carência de até 45 dias

TAC : Tarifa de Abertura de Crédito 3% do valor liberado parcelado junto com a operação.

Temos também a opção Desenvolve São Paulo um programa de incentivo do Governo do estado de São Paulo

Financiamento ao capital de giro simples e rápido, automatizado por meio de plataforma do programa.

Crédito digital, para recomposição de estoques, compra de insumos e matéria prima necessárias para as atividades do dia a dia da sua empresa.

Quem pode solicitar:

Empresas instaladas e sediadas no estado de São Paulo

- Micro e pequenas empresas: com faturamento anual superior a R\$ 81 mil até 4,8 milhões.
- Empresas individuais: com faturamento anual superior a R\$ 81 mil até 4,8 milhões.

Condições de financiamento

- Faturamento anual entre R\$ 81 mil a 4,8 milhões
- Valor máximo R\$ 500,00,00
- Taxa a partir de 0,57% ao mês, acrescidos da SELIC
- Prazo de 60 meses
- Carência 12 meses

E temos também Investimento com Recursos Próprios

Investir em recursos próprios no capital de giro da sua empresa envolve a doação dos seus próprios fundos para financiar as necessidades de curto prazo do negócio.

Dicas de alguns passos que possam ser seguidos para realizar essa estratégia:

- Avalie as necessidades de capital de giro: analise as necessidades de financiamento de curto prazo da sua empresa, levando em consideração

despesas operacionais , pagamento de fornecedores, estoque e contas a receber.

- Defina limites de investimento: estabeleça limites para quantidade que você está disposto a investir no capital de giro.
- Faça uma transferência de fundos: realize a transferência dos recursos ao seu patrimônio pessoal para a conta bancária da empresa ou utilize os recursos diretamente no financiamento das atividades de capital de giro, com pagamentos de fornecedores ou compra de estoque.
- Acompanhe de perto o desempenho financeiro da empresa e o uso dos recursos do capital de giro.

É importante lembrar que investir com recursos próprios pode apresentar riscos, pois você está colocando seus próprios fundos em jogo. Certifique-se que a empresa está bem gerenciada, com um plano de negócio sólido e o controle financeiro adequado.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

MISTER EMPADAS é uma empresa dedicada a oferecer uma variedade de empadas saborosas e de alta qualidade para os amantes desse salgado.

Nosso objetivo é se tornar referência no mercado local de empadas, proporcionando aos clientes uma experiência única e satisfatória a cada mordida.

Oferecemos uma ampla variedade de sabores de empadas, com diferentes recheios para agradar a todos os gostos. Além de termos já em nossos cardápios empadas tradicionais, temos em nossos projetos criar sabores sazonais com ingredientes especiais, aproveitando eventos e celebrações locais para atrair mais clientes.

Inicialmente podemos estabelecer uma loja física em uma área movimentada da cidade, com fácil acesso e visibilidade. O ambiente será agradável e confortável, proporcionando um espaço acolhedor para os clientes desfrutarem suas empadas. Além

disso, podemos considerar a possibilidade de um serviço de entregas para atender aqueles que também preferem desfrutar nossas empadas na comodidade de sua casa e trabalho.

Nosso diferencial será qualidade superior em nossos ingredientes usando sempre produtos frescos e selecionados, garantindo o sabor autêntico em cada empada.

Variedades de opções, oferecemos uma ampla diversidade de recheios para atender aos diferentes gostos e necessidades dos clientes.

Atendimento personalizado, treinamos nossa equipe para um serviço amigável, humanizado e eficiente.

Contratamos uma equipe competente e treinada, com atenção especial para higiene e manipulação adequada dos alimentos. Monitoramos de perto estoques para garantir a disponibilidade dos ingredientes necessários. Além disso, utilizaremos sistema de gestão para facilitar controle de vendas, estoques e finanças.

Além de toda essa proposta, não poderíamos deixar de investir em uma publicidade eficiente para ajudar a alavancar nosso negócio.

Investiremos em anúncios de mídia local, como rádio, jornais, panfletos para alcançar público alvo.

Criaremos um site atrativo e uma presença forte nas redes sociais, compartilhando fotos, promoções e informações sobre nosso negócio.

Buscaremos também parcerias com sistemas de entregas rápidas como a rede IFOOD.

Aguardem, breve estaremos em sua cidade!

3.2ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Por ser localizado bem na região central de São Paulo, utilizaremos uma técnica de disseminação de marca, usando as técnicas de marketing e pesquisas sazonais da região.

A Aclimação está situada na zona central de São Paulo e faz divisa com as regiões do Paraíso, Liberdade, Vila Mariana, Cambuci, Vila Monumento, Bela Vista e Jardim da Glória.

Por isso está em um ponto estratégico da capital: perto de vias importantes que levam a outras regiões do município, como as ruas e avenidas Vergueiro, Lins de Vasconcelos e 23 de maio.

Quem utiliza o transporte público como meio de locomoção é servido por diversas linhas de ônibus e pelas estações Liberdade, São Joaquim, Vergueiro e Paraíso do Metrô. Todas pertencem à Linha Azul e oferecem acesso para vários pontos da capital.

Tendo em vista que a Loja estará bem centralizada, será necessário adotarmos medidas de adaptação, pois, por se tratar de um lugar onde haverá pessoas de diversas classes sociais, atingir todos os públicos possíveis será nossa prioridade.

Juntamente com nossos 5 sócios, iremos abordar diversas questões, captando todas as ideias possíveis para serem colocadas em prática. A primeira a ser abordada será a questão do Marketing, que irá garantir que todos possam conhecer nossa loja e desfrutar dos nossos serviços. E para que isso seja um sucesso, iremos utilizar de empréstimo bancário, onde parte desse capital será destinado aos custos do marketing. Trazendo com o marketing também iremos destacar a identidade da loja, uma vez que para ser realizado esse trabalho, precisaremos mostrar e despertar o desejo das pessoas a consumirem nossos produtos.

Iremos dispor no local uma parte que será totalmente instagramável, com algo que remeta ao nosso produto, (reforçando nossa essência e MARCA), além disso faremos todo o plano de divulgação através do Instagram, criando posts exclusivos sobre a inauguração da loja.

Utilizaremos também como forma de marketing, o uso de materiais recicláveis e biodegradáveis para confecção das embalagens, convertendo essas ações em prol do meio ambiente em visão e atratividade social.

Segundo nossa pesquisa de campo, identificamos que será necessário dispor de promoções durante dias específicos da semana, para que tenhamos um maior alcance, não só lucratividade, mas alcance de público.

Nossa missão é além de levar sabor e qualidade para os clientes, ela será mostrada de forma tranquila e objetiva, visando sempre o bem estar, a experiência gastronômica, o valor que poderemos agregar a todos que frequentam este espaço. Queremos mostrar que não é só mais uma empada que será consumida, mas sim todo um contexto, uma história, sabores únicos. Basicamente queremos que ao consumir a empada, nosso cliente sinta o prazer pelo sabor e que além de tudo sinta que nosso lugar é único. E como forma de sempre nos manter em primeiro lugar, iremos investir parte do valor do empréstimo em infraestrutura, móveis com conforto, e ambientalização rústica.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Diante de toda a estratégia apresentada acima, foi necessário que abrísssemos uma pauta para definirmos como colocaríamos tudo em prática.

Primeiramente, foi abordado que se fazia necessário a definição de planos para curto e longo prazo e estrategicamente pensando em fazer o giro do caixa, os planos de Marketing entraram como prioridade, além disso a compra de materiais para a produtividade ser efetiva e a todo vapor.

Por se tratar de planejamento financeiro, precisaremos projetar todos os gastos presentes para concretizar toda a lucratividade necessária para alcançarmos a estratégia desejada.

Uma grande preocupação era o fato de termos feito empréstimos para conseguirmos realizar todo esse projeto e por isso foi definido um fundo de caixa que será destinado apenas aos pagamentos desse empréstimo.

Já com o planejamento de curto prazo pré definido, abordamos também sobre onde a empresa deseja chegar ao longo prazo, por isso, os 5 sócios colocaram em pauta o que mais fazia sentido para a empresa dentro do cenário projetado. Sendo assim, chegamos a conclusão de que um projeto para o futuro seria expandirmos para Franquias.

Dentro desse projeto, o questionamento mais recorrente era em como alcançaríamos esse feito, visto que para conseguirmos a longo prazo, precisávamos olhar principalmente para o cenário atual, tanto com o financeiro, quanto com os colaboradores e os custos de produção atuais.

O desenvolvimento interpessoal de cada colaborador será de suma importância para que se desenvolvam e cresçam dentro da empresa, além disso incentivos se farão necessários, levando em consideração que quanto mais investirmos nisso, maior será o nosso retorno. Lucratividade será apenas a consequência de uma empresa bem estabelecida no mercado e com colaboradores experientes que sabem o quanto o trabalho deles fará diferença.

Acreditamos que, durante todo o processo de construção dessa empresa, o principal objetivo, era sempre trazer além de conforto, a experiência única para cada cliente que trazendo consigo todo o desejo pela nossa gastronomia, deixará uma marca dentro de cada um deles.

Sabemos que todo o processo é árduo, e que principalmente pensando como administrador, todos os desafios terão de ser superados, colocando sempre como prioridade o desenvolvimento da empresa. Usaremos como estratégia então, o desenvolvimento interpessoal, incentivos, preparação profissional para cada função e assim com todo o planejamento chegaremos onde queremos chegar.

Contaremos também com apresentações semanais de desenvolvimento, para que possamos ter um parâmetro sobre como está o planejamento que idealizamos, e conseqüentemente iremos nos adequar de acordo com a demanda produzida/vendida e principalmente nos adaptar ao cenário social em que estamos inseridos.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

No contexto do empreendedorismo, os conceitos de visão, missão e valores são fundamentais para o desenvolvimento de um negócio. Eles ajudam a definir a direção estratégica da empresa e a fornecer uma base sólida para a tomada de decisões.

Visão: A visão é uma declaração que descreve o futuro desejado da empresa. Ela representa uma imagem clara e inspiradora do que a empresa pretende alcançar a longo prazo. A visão deve ser ambiciosa e desafiadora, mas também realista e alcançável. Ela serve como um guia para orientar as ações e objetivos da empresa e motivar os membros da equipe a trabalhar em conjunto para alcançá-la.

Missão: A missão é uma declaração concisa que descreve o propósito fundamental da empresa, sua razão de existir. Ela define o que a empresa faz, para quem e como ela faz. A missão deve refletir os produtos, serviços e valores centrais da empresa, além de fornecer uma orientação clara para todas as atividades e decisões do negócio.

Valores: Os valores são princípios éticos e crenças fundamentais que guiam o comportamento e as decisões da empresa. Eles representam a cultura e o caráter da organização, influenciando a forma como os funcionários interagem entre si, com os clientes e com os stakeholders. Os valores devem ser autênticos e incorporados em todas as áreas da empresa, desde a contratação de funcionários até o atendimento ao cliente.

É importante destacar que a visão, missão e valores devem ser comunicados de forma clara e consistente para todas as partes interessadas, incluindo funcionários,

clientes, investidores e parceiros de negócios. Esses elementos estratégicos fornecem um alicerce para o crescimento e o sucesso sustentável de um empreendimento.

Natura: uma empresa brasileira de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal que atua no Brasil e em outros países. A missão da Natura é “promover o bem estar bem, a relação harmoniosa do indivíduo consigo mesmo, com os outros e com a natureza”. A visão da Natura é “ser reconhecida como a melhor empresa de cosméticos do mundo em qualidade de relacionamento”. Os valores da Natura são “compromisso com a vida, verdade, qualidade e inovação” .

Netflix: uma empresa norte-americana de streaming de filmes, séries, documentários e outros conteúdos audiovisuais. A missão da Netflix é “oferecer entretenimento incrível que você não encontra em nenhum outro lugar”. A visão da Netflix é “ser líder global em entretenimento pela internet”. Os valores da Netflix são “julgamento, comunicação, curiosidade, coragem, paixão, autocrítica, inovação, inclusão, integridade e impacto” .

Magazine Luiza: uma empresa brasileira de varejo que vende produtos diversos em lojas físicas e online. A missão do Magazine Luiza é “ser uma plataforma digital com pontos físicos e calor humano que facilita o acesso e o domínio do brasileiro à tecnologia”. A visão do Magazine Luiza é “ser referência em satisfação do cliente”. Os valores do Magazine Luiza são “gente em primeiro lugar; cliente sempre tem razão; ética; respeito; simplicidade; inovação; agilidade; meritocracia; lucro” .

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão: Nossa missão é proporcionar aos nossos clientes uma experiência gastronômica diferenciada por meio das empadas. Acreditamos que cada mordida deve ser um momento inesquecível, onde sabor e qualidade se encontram para satisfazer os

paladares mais exigentes. Queremos ser reconhecidos como a melhor opção para os amantes de empadas, superando suas expectativas e oferecendo um momento único e prazeroso.

Visão: Almejamos ser referência no mercado de empadas, destacando-nos como uma marca renomada e respeitada por oferecer empadas saborosas e de alta qualidade. Buscamos constantemente inovar em nossos sabores, ingredientes e apresentação, proporcionando uma experiência gastronômica diferenciada que encanta e fideliza nossos clientes. Queremos ser reconhecidos como um destino obrigatório para aqueles que desejam explorar sabores inesquecíveis.

Valores: nossos valores consistem em 5 pilares, sendo eles: qualidade, sabor, excelência no atendimento, inovação e paixão pelo que fazemos.

1. Qualidade: Comprometemo-nos em utilizar os melhores ingredientes, selecionados com rigor, e aprimorar continuamente nossos processos de produção para garantir empadas de alta qualidade em cada detalhe.

2. Sabor: Valorizamos a arte de combinar sabores autênticos e surpreendentes em nossas empadas, garantindo uma explosão de aromas e gostos que proporcionam uma experiência gastronômica única.

3. Excelência no atendimento: Nosso compromisso é oferecer um atendimento cordial, atencioso e personalizado a cada cliente, tornando-os parte da nossa família e proporcionando uma experiência acolhedora e memorável.

4. Inovação: Estamos sempre em busca de novas combinações de ingredientes, técnicas e tendências gastronômicas para manter nossas empadas atualizadas e oferecer aos nossos clientes uma variedade de sabores irresistíveis, e com os melhores acompanhamentos, com os melhores sucos, bebidas e sobremesas.

5. Paixão pelo que fazemos: Somos movidos pela paixão pela gastronomia e pela busca incessante pela excelência. Essa paixão reflete-se em cada empada que produzimos, transmitindo amor e dedicação aos nossos clientes.

Estamos comprometidos em cumprir nossa missão, concretizar nossa visão e honrar nossos valores para garantir que cada cliente desfrute de uma experiência gastronômica diferenciada e inesquecível em nossas empadas.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Nesse tópico abordaremos tudo quanto a aplicação de estratégias e planejamentos a serem aplicados e desenvolvidos em nossa vida cotidiana.

É fato que podemos utilizar desse conhecimento tanto em nossas vidas pessoais quanto profissionais. O fomento pelo desejo de empreender, desperta a curiosidade pelo conhecimento que aqui foi adquirido. Abaixo discutiremos vários tópicos para direcionar essa aplicação no nosso cotidiano.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim
 - O autoconhecimento é a ferramenta que nos move o que nos leva para a frente, nos faz crescer, nos autoconhecer nos dá propósito, mas como sabemos se nos conhecemos, para isso temos uma forma simples de descobrir é a análise de SWOT, sigla em inglês para Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaça. As Forças são seus aspectos bons, tais como ser pró-ativo, organizado, gostar de cozinhar, As Oportunidades está relacionado com o ambiente, seja ele interno ou externo, tais como um novo negócio, novo produto, uma promoção, A Fraqueza seria o seu ponto fraco, ou seja, nossa limitação, uma barreira, dificuldade de lidar com tecnologias, As Ameaças está relacionado com situações externas e

podem estar relacionadas com novos profissionais no mercado, alto custo dos estudos, falta de qualificação, veja imagem 1.

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve
 - O foco significa ter um objetivo, ter disciplina, ser persistente no que pretende ser ou fazer. Na construção da nossa trajetória temos vários fatores que influenciam por isso devemos nos organizar e ter um planejamento claro e objetivo, para sabermos se temos os objetivos traçados e um planejamento adequado podemos fazer uma tempestade de ideias, mais conhecida como Brainstorming, onde podemos listar todos os planos, projetos, prioridades ou ideias e avaliar se elas estão no caminho certo, as listas geradas precisam ser filtradas, imagem2, e para isso devemos selecioná-las da seguinte forma:
 - Captar ideias, quanto mais melhor
 - Retirar as críticas
 - Quanto mais criativa e inovadora melhor a ideia
 - Faça combinações entre as ideias

- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração
 - Para colocarmos nossas ideias em prática existem algumas ferramentas para nos auxiliar dentre elas destacamos a metodologia PDCA e PDCL que consiste em buscar a melhoria contínua da trajetória rumo aos propósitos, nela temos as seguintes etapas:
 - PLAN
 - Planejamento, para identificar as demandas e estabelecer as ações a serem realizadas.
 - DO
 - Fazer ou executar o plano da etapa anterior.

- 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 o resultado não tenha sido alcançado.
- **Tópico 4: Avaliação:** o que não é medido, não é gerenciado
 - Tudo o que planejamos e executamos precisa ser avaliado, seja em qualquer âmbito, esta avaliação se faz necessária para sabermos se estamos no caminho certo. Para realizarmos estas avaliações temos alguns indicadores, como os KPIs, OKR, BSC, FORECAST E FORESIGHT, dentre outros, falaremos um pouco sobre o KPIs ou Key Performance Indicators é indicador vinculado aos objetivos estratégicos, mas podemos utilizá-los em diferentes áreas, com eles podemos acompanhar a evolução ou não de uma atividade e sabermos se estamos no rumo das metas e objetivos, imagem 4.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

<https://photos.app.goo.gl/Bt1eijhnuJz7fDUHA>

4. CONCLUSÃO

Embora o MISTER EMPADAS tenha boas expectativas, acabam enfrentando alguns desafios significativos no desenvolvimento do negócio. A concorrência acirrada no mercado alimentício é uma dificuldade real, exigindo esforços constantes para se destacar e atrair os consumidores. A empresa reconhece a importância de inovar

continuamente em seu cardápio, oferecendo novos sabores e garantindo a qualidade dos produtos para satisfazer as demandas de um público cada vez mais exigente.

Além disso, a implementação de estratégias de marketing eficientes é crucial para estabelecer a marca MISTER EMPADAS no mercado e atrair uma base de clientes fiéis. Com tantas opções disponíveis para os consumidores, é essencial comunicar os diferenciais da empresa, como a variedade de sabores, o atendimento personalizado e o compromisso com ingredientes de qualidade e práticas sustentáveis.

Apesar dos desafios, o MISTER EMPADAS está determinado a se consolidar como uma referência no ramo de empadas, acompanhando as tendências do mercado e buscando expandir seu negócio. Com uma visão clara e uma equipe de gestão competente, a empresa está preparada para enfrentar esses obstáculos e alcançar o sucesso desejado.

Por meio da constante inovação, qualidade dos produtos e atendimento ao cliente, o MISTER EMPADAS espera criar uma experiência gastronômica diferenciada, tornando-se a escolha preferida dos amantes de empadas. Ao oferecer não apenas empadas, mas também uma variedade de outros produtos, como tortas, sanduíches naturais, café, capuccino, chocolate quente e sucos naturais, a empresa busca diversificar seu portfólio e atrair um público ainda maior.

No contexto de um estabelecimento atraente e moderno, localizado em uma área estratégica de São Paulo, o MISTER EMPADAS tem como objetivo proporcionar uma atmosfera convidativa aos clientes, combinando decoração rústica e ambiente acolhedor.

Com uma abordagem estratégica e um compromisso com a excelência, o MISTER EMPADAS está pronto para enfrentar os desafios e se estabelecer como uma marca líder no setor de empadas.

REFERÊNCIAS

Disponível em:

<https://www.oberlo.com.br/blog/missao-visao-e-valores> Acesso em: 22 maio de 2023.

Disponível em:

<https://www.nomus.com.br/blog-industrial/missao-visao-e-valores/> Acesso em: 22 maio de 2023.

Disponível em:

<https://www.treasy.com.br/blog/missao-visao-e-valores/> Acesso em: 22, maio de 2023

Disponível em:

<https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/credito/obter-capital-de-giro/bb-capital-de-giro-digital#/>

Disponível em:

<https://www.desenvolvesp.com.br/>

Disponível em:

<https://fgvjr.com/blog/o-que-e-analise-swot-e-qual-a-sua-importancia> Acesso em: 12/06/2023

Disponível em:

<https://unifeob.grupoa.education/plataforma/course/304837/content/3279389> Acesso em: 10/06/2023

Disponível em <https://www.metrocptm.com.br/conheca-as-estacoes-mais-movimentadas-do-metro-e-da-cptm/> Acesso em: 13/06/2023

ANEXOS

Imagem 1



Imagem 2



Imagem 3

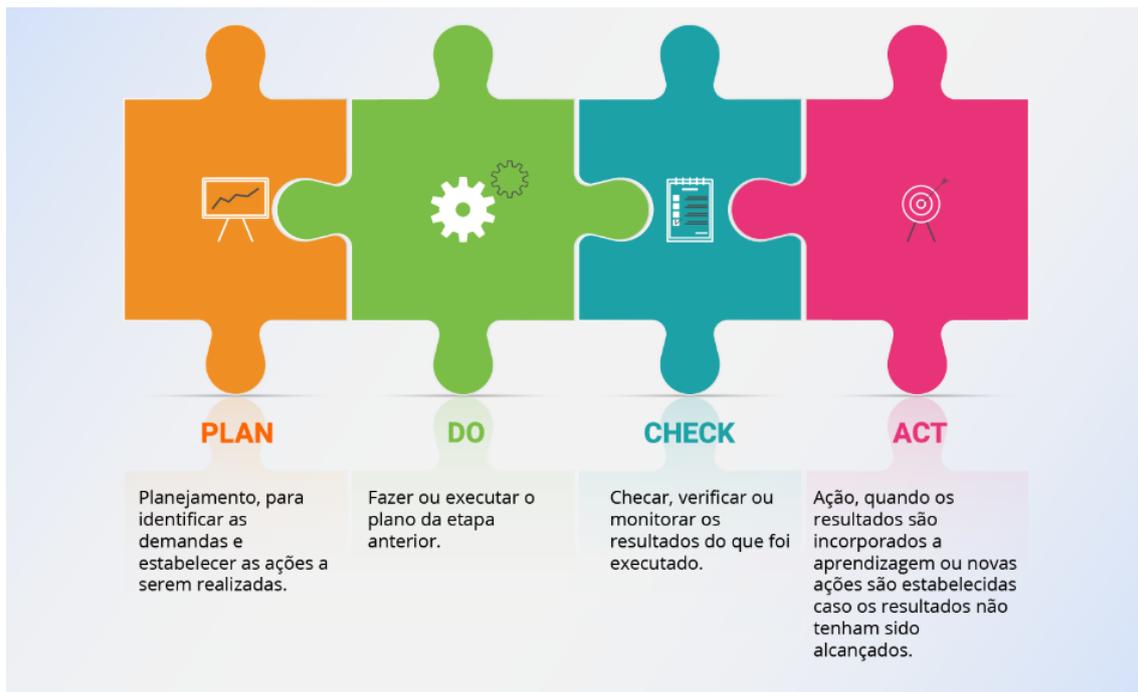


Imagem 4

Objetivo estratégico	KPI
Ser promovido para um cargo de nível estratégico na empresa onde atuo nos próximos 48 meses.	Número de requisitos atendidos <i>versus</i> requisitos a atender para ascender no plano de carreira da empresa.
Ganhar 10 kg massa muscular nos próximos 12 anos.	Frequência atual de treino na academia <i>versus</i> frequência de treino estabelecida pelo <i>personal trainer</i> .

Imagem 5

ESTAÇÕES MAIS MOVIMENTADAS DO METRÔ E CPTM EM 2017

DADOS EXIBEM A MÉDIA DE USUÁRIOS TRANSPORTADOS POR DIA NO ANO PASSADO E TÊM CRITÉRIOS DIFERENTES, DEPENDENDO DA EMPRESA

		
1º Sé  536.800	1º Paulista  116.404	1º Brás  168.563
2º Palmeiras-Barra Funda  209.200	2º Pinheiros  111.588	2º Luz  145.019
3º Paraíso  194.300	3º República  108.903	3º Palmeiras-Barra Funda  144.814
4º Luz  175.700	4º Luz  105.112	4º Pinheiros  138.074
5º Ana Rosa  175.000	5º Butantã  56.687	5º Santo Amaro  81.116
6º República  153.000	6º Faria Lima  34.197	6º Guaianazes  73.919
7º Consolação  145.000	7º Fradique Coutinho  14.262	7º Tatuapé  68.781
8º Corinthians-Itaquera  102.900		8º Tamanduateí  61.887
9º Brás  101.800		9º Osasco  54.517
10º Tatuapé  95.200		10º Corinthians-Itaquera  39.668

Fonte: Secretaria de Transportes Metropolitanos. Dados do Metrô inclui entradas mais transferências entre linhas, CPTM, apenas entradas e Via Quatro, a média diária incluindo fins de semana e feriados.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório final das atividades de extensão
CURSO: Superior de Tecnologia em Recursos Humanos
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: . PROF DANILO MORAIS DOVAL/PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Ana Paula Pastori Guimarães
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 Trimestre

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A criação de uma empresa requer a identificação de oportunidades, a elaboração de planos estratégicos e a captação de recursos. Nesse processo colaborativo em equipe, exploramos várias ideias e contamos com a contribuição da integrante Paula para refinar nosso projeto atual, trazendo maior clareza sobre a empresa. Nosso objetivo final é estabelecer uma empresa sustentável e bem-sucedida.
Desafio: Nosso maior desafio foi encontrarmos horários compatíveis para acertarmos pequenos detalhes, afinal de contas, empreender envolvendo um grupo de pessoas exige planejamento e visão de todos.
A Partir do momento em que o projeto foi compartilhado, criamos um grupo no whatsapp , para que pudéssemos discutir a melhor forma de elaborarmos o trabalho. O projeto foi dividido em partes e ficou a critério de cada um dos membros escolherem suas partes, um prazo foi estipulado para realização para possíveis correções antes da entrega do PI, e sempre ajudando uns aos outros nas dúvidas e elaboração do projeto.

<p>Desde o começo, dividimos nossas ideias e a integrante Paula, nos direcionou a escolher a empresa para desenvolvimento. Sempre nos comunicamos através do grupo, onde todas as dúvidas foram sanadas em conjunto, e além disso durante todo o processo de criação do trabalho, foram feitas pesquisas de locais, públicos alvo e detalhes de cada parte da empresa. Encontramos dificuldades com comunicação assertiva durante o percurso de desenvolvimento, justamente pelos horários não baterem. Mas sempre fomos bem sinalizados e informados sobre tudo pela Paula</p>	
<p>Os aspectos positivos deste projeto foi que o tema era praticamente livre, diferente dos outros, onde tinha uma empresa já conhecida, com fácil acesso a dados, neste nos fez exercitar o conhecimento já adquirido durante os trimestres anteriores e nos fez interagir em grupo.</p>	
<p>a. Dificuldades encontradas Tempo, como todos da equipe trabalhamos em horários diferenciados, tivemos uma certa dificuldade de criarmos reuniões para ajudar na elaboração do projeto.</p>	
<p>b. Resultados atingidos Foram bem positivos, a equipe do trabalho teve uma boa captação do que o projeto exigia e conseguimos elaborar o trabalho, atingindo todas metas exigidas.</p>	
<p>c. Sugestões / Outras observações Obs: Esse trabalho nos permitiu entender que o empreendimento, exige muito comprometimento, e interesse de todos os membros, além de muita pesquisa e comunicação. Foi desafiador, mas ampliou nossos horizontes.</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA101202220939	NOME Ana Paula Pastori Guimarães
RA 1012022200819	NOME Eduarda Edwirges Marques Santos
RA 1012022200906	NOME Eduardo Martins Victorio
RA 1012023100719	NOME Mateus Costa Dutra
RA 1012022100519	NOME Gabrielle Stefany Vieira Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório final das atividades de extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF DANILO MORAIS DOVAL/PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Eduarda Edwirges Marques Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 Trimestre

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: A criação de uma empresa requer a identificação de oportunidades, a elaboração de planos estratégicos e a captação de recursos. Nesse processo colaborativo em equipe, exploramos várias ideias e contamos com a contribuição da integrante Paula para refinar nosso projeto atual, trazendo maior clareza sobre a empresa. Nosso objetivo final é estabelecer uma empresa sustentável e bem-sucedida.</p>
<p>Desafio: Nosso maior desafio foi encontrarmos horários compatíveis para acertarmos pequenos detalhes, afinal de contas, empreender envolvendo um grupo de pessoas exige planejamento e visão de todos.</p>

A Partir do momento em que o projeto foi compartilhado,criamos um grupo no whatsapp , para que pudéssemos discutir a melhor forma de elaborarmos o trabalho. O projeto foi dividido em partes e ficou a critério de cada um dos membros escolherem suas partes,um prazo foi estipulado para realização para possíveis correções antes da entrega do PI, e sempre ajudando uns aos outros nas dúvidas e elaboração do projeto.

Desde o começo, dividimos nossas ideias e a integrante Paula, nos direcionou a escolher a empresa para desenvolvimento. Sempre nos comunicamos através do grupo, onde todas as dúvidas foram sanadas em conjunto,e além disso durante todo o processo de criação do trabalho, foram feitas pesquisas de locais, públicos alvo e detalhes de cada parte da empresa. Encontramos dificuldades com comunicação assertiva durante o percurso de desenvolvimento, justamente pelos horários não baterem. Mas sempre fomos bem sinalizados e informados sobre tudo pela Paula

Os aspectos positivos deste projeto foi que o tema era praticamente livre, diferente dos outros, onde tinha uma empresa já conhecida, com fácil acesso a dados, neste nos fez exercitar o conhecimento já adquirido durante os trimestres anteriores e nos fez interagir em grupo.

d. Dificuldades encontradas

Dificuldades encontradas

Tempo, como todos da equipe trabalhamos em horários diferenciados, tivemos uma certa dificuldade de criarmos reuniões para ajudar na elaboração do projeto

e. Resultados atingidos

Resultados atingidos

Foram bem positivos, a equipe do trabalho teve uma boa captação do que o projeto exigia e conseguimos elaborar o trabalho, atingindo todas metas exigidas.

f. Sugestões / Outras observações

Obs: Esse trabalho nos permitiu entender que o empreendimento, exige muito comprometimento, e interesse de todos os membros, além de muita pesquisa e comunicação. Foi desafiador, mas ampliou nossos horizontes.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022200939	NOME Ana Paula Pastori Guimarães
RA 1012022200819	NOME Eduarda Edwirges Marques Santos
RA 1012022200906	NOME Eduardo Martins Victorio
RA 1012023100719	NOME Mateus Costa Dutra
RA 1012022100519	NOME Gabrielle Stefany Vieira Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório final das atividades de extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Eduardo Martins Victorio
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 Trimestre

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A criação de uma empresa requer a identificação de oportunidades, a elaboração de planos estratégicos e a captação de recursos. Nesse processo colaborativo em equipe, exploramos várias ideias e contamos com a contribuição da integrante Paula para refinar nosso projeto atual, trazendo maior clareza sobre a empresa. Nosso objetivo final é estabelecer uma empresa sustentável e bem-sucedida.

Desafio: Nosso maior desafio foi encontrarmos horários compatíveis para acertarmos pequenos detalhes, afinal de contas, empreender envolvendo um grupo de pessoas exige plan

A Partir do momento em que o projeto foi compartilhado, criamos um grupo no whatsapp , para que pudéssemos discutir a melhor forma de elaborarmos o trabalho. O projeto foi dividido em partes e ficou a critério de cada um dos membros escolherem suas partes, um prazo foi estipulado para realização para possíveis correções antes da entrega do PI, e sempre ajudando uns aos outros nas dúvidas e elaboração do projeto.

Desde o começo, dividimos nossas ideias e a integrante Paula, nos direcionou a escolher a empresa para desenvolvimento. Sempre nos comunicamos através do grupo, onde todas as dúvidas foram sanadas em conjunto, e além disso durante todo o processo de criação do trabalho, foram feitas pesquisas de locais, públicos alvo e detalhes de cada parte da empresa. Encontramos dificuldades com comunicação assertiva durante o percurso de desenvolvimento, justamente pelos horários não baterem. Mas sempre fomos bem sinalizados e informados sobre tudo pela Paula

Os aspectos positivos deste projeto foi que o tema era praticamente livre, diferente dos outros, onde tinha uma empresa já conhecida, com fácil acesso a dados, neste nos fez exercitar o conhecimento já adquirido durante os trimestres anteriores e nos fez interagir em grupo.

g. Dificuldades encontradas

Dificuldades encontradas

Tempo, como todos da equipe trabalhamos em horários diferenciados, tivemos uma certa dificuldade de criarmos reuniões para ajudar na elaboração do projeto

h. Resultados atingidos

Resultados atingidos

Foram bem positivos, a equipe do trabalho teve uma boa captação do que o projeto exigia e conseguimos elaborar o trabalho, atingindo todas metas exigidas.

i. Sugestões / Outras observações

Obs: Esse trabalho nos permitiu entender que o empreendimento, exige muito comprometimento, e interesse de todos os membros, além de muita pesquisa e comunicação. Foi desafiador, mas ampliou nossos horizontes.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022200939	NOME Ana Paula Pastori Guimarães
RA 1012022200819	NOME Eduarda Edwirges Marques Santos
RA 1012022200906	NOME Eduardo Martins Victorio
RA 1012023100719	NOME Mateus Costa Dutra
RA 1012022100519	NOME Gabrielle Stefany Vieira Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO**10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE**

RELATÓRIO: Relatório final de atividades de extensão
CURSO: Superior de Tecnologia em Recursos Humanos
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF DANILO MORAIS DOVAL/ PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Gabrielle Stefany Vieira Silva
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 Trimestre

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A criação de uma empresa requer a identificação de oportunidades, a elaboração de planos estratégicos e a captação de recursos. Nesse processo colaborativo em equipe, exploramos várias ideias e contamos com a contribuição da integrante Paula para refinar nosso projeto atual, trazendo maior clareza sobre a empresa. Nosso objetivo final é estabelecer uma empresa sustentável e bem-sucedida.

Desafio: Nosso maior desafio foi encontrarmos horários compatíveis para acertarmos pequenos detalhes, afinal de contas, empreender envolvendo um grupo de pessoas exige planejamento e visão de todos.

A Partir do momento em que o projeto foi compartilhado, criamos um grupo no whatsapp , para que pudéssemos discutir a melhor forma de elaborarmos o trabalho. O projeto foi dividido em partes e ficou a critério de cada um dos membros escolherem suas partes, um prazo foi estipulado para realização para possíveis correções antes da entrega do PI, e sempre ajudando uns aos outros nas dúvidas e elaboração do projeto.

Desde o começo, dividimos nossas ideias e a integrante Paula, nos direcionou a escolher a empresa para desenvolvimento. Sempre nos comunicamos através do grupo, onde todas as dúvidas foram sanadas em conjunto, e além disso durante todo o processo de criação do trabalho, foram feitas pesquisas de locais, públicos alvo e detalhes de cada parte da empresa. Encontramos dificuldades com comunicação assertiva durante o percurso de desenvolvimento, justamente pelos horários não baterem. Mas sempre fomos bem sinalizados e informados sobre tudo pela Paula

Os aspectos positivos deste projeto foi que o tema era praticamente livre, diferente dos outros, onde tinha uma empresa já conhecida, com fácil acesso a dados, neste nos fez exercitar o conhecimento já adquirido durante os trimestres anteriores e nos fez interagir em grupo.

j. Dificuldades encontradas

Dificuldades encontradas

Tempo, como todos da equipe trabalhamos em horários diferenciados, tivemos uma certa dificuldade de criarmos reuniões para ajudar na elaboração do projeto

k. Resultados atingidos

Resultados atingidos

Foram bem positivos, a equipe do trabalho teve uma boa captação do que o projeto exigia e conseguimos elaborar o trabalho, atingindo todas metas exigidas.

l. Sugestões / Outras observações

Obs: Esse trabalho nos permitiu entender que o empreendimento, exige muito comprometimento, e interesse de todos os membros, além de muita pesquisa e comunicação. Foi desafiador, mas ampliou nossos horizontes.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022200939	NOME Ana Paula Pastori Guimarães
RA 1012022200819	NOME Eduarda Edwirges Marques Santos
RA 1012022200906	NOME Eduardo Martins Victorio
RA 1012023100719	NOME Mateus Costa Dutra
RA 1012022100519	NOME Gabrielle Stefany Vieira Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório final de atividades de extensão
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF DANILO MORAIS DOVAL/ PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Mateus Costa Dutra
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Semestre

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A criação de uma empresa requer a identificação de oportunidades, a elaboração de planos estratégicos e a captação de recursos. Nesse processo colaborativo em equipe, exploramos várias ideias e contamos com a contribuição da integrante Paula para refinar nosso projeto atual, trazendo maior clareza sobre a empresa. Nosso objetivo final é estabelecer uma empresa sustentável e bem-sucedida.
Desafio: Nosso maior desafio foi encontrarmos horários compatíveis para acertarmos pequenos detalhes, afinal de contas, empreender envolvendo um grupo de pessoas exige planejamento e visão de todos.

A Partir do momento em que o projeto foi compartilhado, criamos um grupo no whatsapp , para que pudéssemos discutir a melhor forma de elaborarmos o trabalho. O projeto foi dividido em partes e ficou a critério de cada um dos membros escolherem suas partes, um prazo foi estipulado para realização para possíveis correções antes da entrega do PI, e sempre ajudando uns aos outros nas dúvidas e elaboração do projeto.

Desde o começo, dividimos nossas ideias e a integrante Paula, nos direcionou a escolher a empresa para desenvolvimento. Sempre nos comunicamos através do grupo, onde todas as dúvidas foram sanadas em conjunto, e além disso durante todo o processo de criação do trabalho, foram feitas pesquisas de locais, público alvo e detalhes de cada parte da empresa. Encontramos dificuldades com comunicação assertiva durante o percurso de desenvolvimento, justamente pelos horários não baterem. Mas sempre fomos bem sinalizados e informados sobre tudo pela Paula

Os aspectos positivos deste projeto foi que o tema era praticamente livre, diferente dos outros, onde tinha uma empresa já conhecida, com fácil acesso a dados, neste nos fez exercitar o conhecimento já adquirido durante os trimestres anteriores e nos fez interagir em grupo.

m. Dificuldades encontradas

Dificuldades encontradas

Tempo, como todos da equipe trabalhamos em horários diferenciados, tivemos uma certa dificuldade de criarmos reuniões para ajudar na elaboração do projeto

n. Resultados atingidos

Resultados atingidos

Foram bem positivos, a equipe do trabalho teve uma boa captação do que o projeto exigia e conseguimos elaborar o trabalho, atingindo todas metas exigidas.

o. Sugestões / Outras observações

Obs: Esse trabalho nos permitiu entender que o empreendimento, exige muito comprometimento, e interesse de todos os membros, além de muita pesquisa e comunicação. Foi desafiador, mas ampliou nossos horizontes.

15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022200939	NOME Ana Paula Pastori Guimarães
RA 1012022200819	NOME Eduarda Edwirges Marques Santos
RA 1012022200906	NOME Eduardo Martins Victorio
RA 1012023100719	NOME Mateus Costa Dutra
RA 1012022100519	NOME Gabrielle Stefany Vieira Silva

