



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Up2Group

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Up2Group

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Mauro Augusto Putti Neto , RA 1012022100283

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	6
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	8
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	8
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	8
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	11
ANEXOS	12
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	13

1. INTRODUÇÃO

A proposta da Up2Group neste Projeto Integrado (PI) é criar um novo empreendimento especializado em serviços de desenvolvimento e gestão de websites WordPress para pequenas e médias empresas. A participação de cada unidade de estudo no projeto seria a seguinte:

- Unidade de Estudo 1: Pesquisa de mercado e identificação de oportunidades de negócio para serviços especializados em WordPress.

- Unidade de Estudo 2: Desenvolvimento de um plano de negócios preliminar, incluindo a definição dos serviços a serem oferecidos, os custos e as fontes de financiamento.

- Unidade de Estudo 3: Desenvolvimento da identidade visual da marca e do website da Up2Group, bem como a definição de estratégias de marketing.

- Unidade de Estudo 4: Desenvolvimento da equipe de trabalho, incluindo a seleção de profissionais com habilidades técnicas e de negócios, bem como a definição de papéis e responsabilidades.

- Unidade de Estudo 5: Implementação das estratégias definidas e monitoramento do desempenho do empreendimento.

O objetivo principal do PI é estimular a criatividade e fomentar discussões sobre novos negócios, sem a necessidade de se preocupar com a viabilidade real do empreendimento.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa de tecnologia que propomos chama-se "Up2Group" e tem como objetivo oferecer soluções em desenvolvimento de sites utilizando a plataforma WordPress. A proposta é oferecer um serviço de alta qualidade e personalizado para cada cliente, com preços acessíveis e entrega rápida.

O setor em que a empresa estará inserida é o de desenvolvimento web, que tem crescido exponencialmente nos últimos anos, devido à necessidade cada vez maior de presença online por parte das empresas. Há diversos concorrentes neste mercado, desde grandes agências de desenvolvimento até freelancers que oferecem serviços similares. Entretanto, acreditamos que a qualidade do nosso serviço, aliada ao atendimento personalizado e preços competitivos, nos colocarão em destaque.

Nossos clientes são empresas e empreendedores que precisam de um site para divulgar seus produtos e serviços na internet. Além disso, também podemos atender agências de publicidade que buscam um parceiro confiável para terceirizar o desenvolvimento de sites para seus clientes.

A Up2Group oferecerá serviços de criação de sites do zero, personalização de temas, desenvolvimento de plugins e integrações com outras plataformas. Além disso, também ofereceremos serviços de manutenção e suporte técnico para garantir que os sites de nossos clientes estejam sempre funcionando de maneira eficiente e atualizados.

Acreditamos que a marca "Up2Group" é fácil de lembrar e tem uma sonoridade agradável. O nome também transmite a ideia de que somos especializados em desenvolvimento WordPress, o que ajuda a reforçar nossa proposta de valor.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Um empreendedor de sucesso no ramo de desenvolvimento WordPress, deve essencial combinar habilidades técnicas e empresariais. O empreendedor precisa ter conhecimento sólido em WordPress e outras tecnologias web para entender as necessidades dos clientes e fornecer soluções eficazes. É importante também estar atualizado com as últimas tendências e tecnologias em desenvolvimento de sites, para oferecer serviços de alta qualidade e estar sempre à frente da concorrência.

O empreendedor deve possuir habilidades empresariais em planejamento estratégico, marketing, gestão de projetos, gestão financeira e liderança. É fundamental ter um bom entendimento das necessidades e demandas do mercado, além de ser capaz de gerenciar eficientemente os recursos da empresa. O empreendedor também precisa ter excelentes habilidades de comunicação e relacionamento interpessoal para construir relacionamentos sólidos com os clientes e trabalhar com a equipe de desenvolvimento de forma eficaz.

Embora não seja necessário que o empreendedor seja um especialista no produto ou serviço que oferece, é importante que ele tenha conhecimento geral do negócio e saiba como gerenciar as operações diárias. Ele deve ser capaz de supervisionar a produção e a qualidade dos produtos, gerenciar as finanças da empresa e liderar e motivar a equipe.

Em resumo, para se tornar um empreendedor bem-sucedido em um negócio de desenvolvimento WordPress, é preciso ter habilidades técnicas sólidas em WordPress e outras tecnologias web, bem como habilidades empresariais em planejamento estratégico, marketing, gestão de projetos, gestão financeira e liderança. Além disso, excelentes habilidades de comunicação e relacionamento interpessoal são fundamentais. Para outros tipos de negócios, é importante que o empreendedor tenha conhecimento geral do negócio e saiba como gerenciar as operações diárias.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem diversas opções de fontes de capital disponíveis para empreendedores que buscam financiamento para criar um novo negócio. Aqui estão algumas das principais opções:

Capital próprio: A fonte de financiamento mais comum é o capital próprio do empreendedor, que pode incluir economias pessoais, investimentos em ações ou outros ativos, bem como empréstimos ou doações de amigos e familiares.

Investidores anjo: Investidores anjo são indivíduos que investem dinheiro em empresas iniciantes em troca de participação acionária. Esses investidores geralmente

possuem conhecimentos e contatos que podem ser valiosos para o empreendedor, além de fornecer capital.

Crowdfunding: O crowdfunding é uma opção popular de financiamento coletivo, onde o empreendedor pode buscar investimento de várias pessoas através de plataformas de financiamento coletivo online. Essa opção pode ser especialmente útil para negócios que têm apelo popular ou apelo social.

Empréstimos bancários: Bancos e outras instituições financeiras podem oferecer empréstimos para novos empreendimentos. No entanto, essa opção geralmente exige garantias ou garantias pessoais do empreendedor.

Aceleradoras e incubadoras: Aceleradoras e incubadoras são organizações que fornecem recursos e suporte para startups, incluindo capital inicial. Essas organizações geralmente exigem participação acionária em troca do capital e do suporte oferecidos.

Investimento de corporações: Grandes corporações podem investir em startups que se encaixam em suas estratégias de negócios. Esses investimentos podem incluir dinheiro, recursos e acesso a contatos e clientes.

Financiamento público: Em alguns países, governos oferecem programas de financiamento para startups. Esses programas podem incluir empréstimos, subsídios e incentivos fiscais.

Cada uma dessas fontes de capital tem suas próprias vantagens e desvantagens, e a escolha depende das necessidades e objetivos do empreendedor. É importante considerar cuidadosamente cada opção e avaliar suas implicações antes de tomar uma decisão.

Se a escolha for por recursos de terceiros, é importante considerar as possíveis linhas de crédito e pesquisar sobre o custo do capital praticado pelas instituições financeiras. Se a opção for por recursos próprios, é importante definir a remuneração mínima exigida pelos proprietários, ou seja, qual seria o custo do capital próprio.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A empresa Up2Group oferece serviços especializados em desenvolvimento e gestão de sites WordPress para pequenas e médias empresas. Com o aumento da demanda por presença online profissional e eficiente, a Up2group surge como uma solução para empresas que desejam ter um site, mas não possuem recursos ou conhecimentos para desenvolvê-lo.

Embora existam outras empresas de desenvolvimento de sites WordPress, a Up2Group busca se diferenciar através da qualidade e personalização de seus serviços e atendimento ao cliente. A equipe da Up2Group está empenhada em fornecer serviços adaptados às necessidades específicas de cada cliente e uma comunicação eficiente e transparente.

Os clientes da Up2Group são empresas de diversos segmentos, como comércio eletrônico e serviços, espalhados por todo o país. Para conquistar esses clientes, a

Up2Group utiliza uma forte presença na internet com uma estratégia de marketing digital que inclui SEO, publicidade online e redes sociais.

Os serviços oferecidos pela Up2Group incluem a criação de sites WordPress personalizados, hospedagem, manutenção e atualização, integração de ferramentas de análise e monitoramento, entre outros. A equipe da Up2Group possui conhecimentos avançados em WordPress e outras tecnologias que complementam os serviços oferecidos. Todos os serviços são adaptados às necessidades específicas de cada cliente, com um atendimento personalizado e eficiente.

A Up2Group é uma opção completa para empresas que buscam uma presença online profissional e eficiente. Com sua equipe altamente qualificada e comprometida em oferecer serviços personalizados e de alta qualidade, a Up2Group está pronta para se destacar no mercado de desenvolvimento de sites WordPress.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A Up2Group tem como estratégia se tornar uma referência no mercado de desenvolvimento e gestão de sites WordPress para pequenas e médias empresas, por meio da oferta de serviços personalizados e de qualidade, além de um atendimento transparente e eficiente. Sua missão é proporcionar aos clientes uma presença online profissional e eficiente, por meio de serviços especializados em desenvolvimento e gestão de sites WordPress, sempre buscando a personalização e qualidade. A visão da empresa é se tornar a líder no mercado de desenvolvimento e gestão de sites WordPress para pequenas e médias empresas, reconhecida pela satisfação dos clientes e qualidade de seus serviços. Para alcançar esses objetivos, a Up2Group valoriza o

comprometimento com a qualidade, transparência, personalização, ética, responsabilidade social e ambiental.

A estratégia de marketing digital, incluindo SEO, publicidade online e redes sociais, é usada para aumentar a presença na internet e conquistar novos clientes. Além disso, a empresa mantém uma comunicação eficiente e transparente com seus clientes para entender suas necessidades e oferecer serviços adaptados. A constante capacitação da equipe em WordPress e outras tecnologias relacionadas ao desenvolvimento de sites, bem como a formação de parcerias com fornecedores e prestadores de serviços complementares, são outras estratégias importantes para oferecer soluções completas aos seus clientes. Em resumo, a estratégia da Up2Group é se destacar no mercado de desenvolvimento e gestão de sites WordPress para pequenas e médias empresas, por meio da oferta de serviços personalizados e de qualidade, com um atendimento transparente e eficiente, e com compromisso ético, social e ambiental.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial da Up2Group se baseia em se tornar referência no mercado de desenvolvimento e gestão de sites WordPress para pequenas e médias empresas, oferecendo serviços personalizados e de alta qualidade, com foco na personalização e na qualidade.

Para implementar essa estratégia, a Up2Group precisa definir objetivos claros e estabelecer metas que sejam alcançáveis e mensuráveis. Os gestores devem se envolver

nesse processo, definindo os objetivos e monitorando os resultados para verificar se a empresa está no caminho certo para atingir seus objetivos.

Além disso, a Up2Group deve investir na capacitação da equipe, mantendo-a atualizada sobre as novidades em tecnologia e WordPress. A empresa também deve investir em tecnologia e infraestrutura para garantir a qualidade dos serviços oferecidos aos clientes.

Para acompanhar a implementação da estratégia, a Up2Group deve realizar reuniões periódicas para discutir os resultados obtidos e definir as ações necessárias para alcançar os objetivos estabelecidos. Também é importante realizar análises de mercado e monitorar a concorrência para identificar possíveis oportunidades de negócios e ajustar a estratégia empresarial, se necessário.

Para medir o desempenho da empresa, a Up2Group deve estabelecer indicadores de desempenho, como número de clientes atendidos, taxa de satisfação dos clientes, tempo médio de entrega dos projetos, entre outros. Esses indicadores devem ser acompanhados periodicamente pelos gestores para avaliar o desempenho da empresa e identificar possíveis ajustes na estratégia.

Para implementar e acompanhar a estratégia empresarial da Up2Group, é necessário definir objetivos claros e estabelecer metas alcançáveis e mensuráveis, investir na capacitação da equipe e em tecnologia e infraestrutura, monitorar o mercado e a concorrência, realizar reuniões periódicas para discutir resultados e estabelecer indicadores de desempenho para avaliar o desempenho da empresa.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Os conceitos de missão, visão e valores são fundamentais para o planejamento estratégico de qualquer empresa. Eles ajudam a definir a identidade da organização e a orientar as decisões e ações dos gestores.

A missão é o propósito que justifica a existência da empresa. Deve ser clara, objetiva e descrever o que a empresa faz, para quem e por que. A missão pode ser usada como um guia para orientar todas as decisões e ações da empresa. Por exemplo, a Nestlé tem como missão "Melhorar a qualidade de vida e contribuir para um futuro mais saudável".

A visão é a imagem do futuro que a empresa deseja alcançar em um determinado período de tempo. Deve ser ambiciosa e inspiradora, orientando os esforços da empresa para atingir seus objetivos de longo prazo. A visão da Google é "Organizar as informações do mundo e torná-las universalmente acessíveis e úteis".

Os valores são os princípios que orientam o comportamento da empresa e seus colaboradores. Eles são a base para a cultura organizacional e para a tomada de decisão. Os valores devem ser compartilhados por todos na empresa e refletidos em todas as suas ações. A Avon, por exemplo, tem como valores "Confiança, respeito, humildade e integridade".

É importante lembrar que a missão, visão e valores devem estar em sintonia com a estratégia empresarial e com a cultura organizacional da empresa. Devem ser comunicados de forma clara e frequente a todos os colaboradores, para que sejam

incorporados à rotina da empresa e utilizados como guias para a tomada de decisões e ações.

Algumas empresas que têm missões, visões e valores bem definidos são a Microsoft, Amazon e Coca-Cola. A Microsoft tem como missão "Empoderar todas as pessoas e organizações do planeta a alcançarem mais", visão "Um mundo onde todas as pessoas e organizações possam alcançar mais" e valores "Integridade e honestidade, paixão pelo cliente, sucesso do parceiro, abertura e inclusão, aceitação e condução de mudanças, responsabilização e fazer mais com menos". Já a Amazon tem como missão "Ser a empresa mais centrada no cliente da Terra, onde os clientes possam encontrar e descobrir tudo o que desejam comprar online", visão "Ser a empresa mais centrada no cliente da Terra" e valores "Obsessão pelo cliente em vez de foco no concorrente, paixão pela invenção, compromisso com a excelência operacional e pensamento de longo prazo". Por fim, a Coca-Cola tem como missão "Refreshar o mundo em mente, corpo e espírito. Inspirar momentos de otimismo e felicidade através de nossas marcas e ações", visão "Criar marcas e opções de bebidas que as pessoas adoram, refrescando mente e corpo. E fazê-lo de uma forma que crie um negócio mais sustentável e um futuro compartilhado melhor que faça a diferença na vida das pessoas, comunidades e planeta" e valores "Liderança, Colaboração, Integridade, Responsabilidade, Paixão, Diversidade e Qualidade".

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Com base na estratégia empresarial proposta anteriormente, sugerimos a seguinte missão, visão e valores para a empresa Up2Group:

Missão: Fornecer soluções de desenvolvimento WordPress de alta qualidade e tecnologia avançada, tornando-se referência no mercado e oferecendo serviços personalizados para atender às necessidades específicas de nossos clientes.

Visão: Ser reconhecida como líder no mercado de soluções WordPress, oferecendo serviços inovadores e mantendo um relacionamento transparente e duradouro com nossos clientes, visando sempre a excelência em tudo o que fazemos.

Valores:

- Excelência: Buscar sempre a excelência em nossos serviços, mantendo um padrão de qualidade elevado em todas as nossas entregas.

- Inovação: Estar sempre atualizados e buscando inovação para oferecer as melhores soluções aos nossos clientes, acompanhando as tendências do mercado e antecipando suas necessidades.

- Comprometimento: Estar sempre comprometidos com nossos clientes, cumprindo prazos e oferecendo um atendimento personalizado, visando sua satisfação e fidelização.

- Ética: Manter um comportamento ético em todas as nossas relações, internas e externas, com transparência e integridade, valorizando a honestidade e a confiança.

- Responsabilidade social: Agir de forma responsável e sustentável em relação ao meio ambiente e à sociedade em geral, contribuindo para a construção de um mundo melhor.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

O texto "Autoconhecimento: Eu, Caçador de Mim" aborda a importância do autoconhecimento para a definição de propósito e planejamento de objetivos pessoais e profissionais. O autor destaca a técnica de análise FOFA/SWOT como uma ferramenta para o processo de auto análise, que envolve a identificação de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças em duas perspectivas: interna e externa. Para identificar as forças, que são a motivação para a realização profissional, é necessário conhecer as próprias habilidades, conhecimentos e atitudes. O autor também enfatiza a importância da manutenção dessas riquezas para alcançar objetivos pessoais e profissionais. O texto trata da importância de conhecer as forças, fraquezas e oportunidades na carreira profissional. As forças correspondem aos conhecimentos, habilidades e atitudes (CHA) que refletem o potencial e as competências do indivíduo. Já as fraquezas são as limitações e barreiras que podem dificultar o alcance do propósito profissional. As oportunidades se referem aos fatores externos que podem ser utilizados para avançar na carreira, como vagas de emprego, empreendedorismo, novas áreas de atuação e qualificação em novas áreas. Para identificar esses elementos, é importante fazer algumas perguntas sobre as competências, busca por profissionais no mercado de trabalho e novas tendências da profissão. Ao conhecer esses fatores, é possível selecionar as oportunidades mais alinhadas às competências e trabalhar para desenvolver as fraquezas, a fim de alcançar o propósito profissional.

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

O texto aborda a importância de ter um planejamento claro e objetivo para alcançar nossos objetivos e propósito de vida. Para isso, é necessário fazer um brainstorming, gerando o maior número possível de ideias, sem críticas, e buscando sempre a criatividade. Depois, é preciso filtrar e refinar essas ideias, selecionando três alternativas e avaliando os desafios, competências necessárias e etapas a serem vencidas para alcançar os objetivos. Para ajudar nesse processo, pode-se utilizar o funil de ideias, que consiste em analisar as possibilidades por meio de três perguntas: quem você é, o que você poderia fazer e como poderia fazer. Ter foco, refinamento de ideias e tomar decisões são técnicas importantes em nossa vida. Também os textos falam sobre estratégia e planejamento pessoal. São abordados temas como a diferenciação, que se refere a habilidades técnicas e comportamentais que contribuem para a identidade profissional; a definição de objetivos, metas e indicadores como direcionadores do planejamento e a ferramenta Canvas como uma forma visual de planejamento. São apresentados exemplos de como cada um desses elementos pode ser aplicado na prática.

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

Este texto fala sobre algumas ferramentas de negócios que podem ajudar a definir estratégias e planos de ação na vida pessoal e profissional. O autor destaca a importância do planejamento SMART, que ajuda a estabelecer metas claras e alcançáveis, e explica como aplicar essa técnica em diferentes projetos. O texto também menciona a metodologia PDCA, que pode ser útil para executar planos de ação e melhorar continuamente a trajetória rumo aos objetivos. O autor apresenta os passos do ciclo PDCA e destaca uma releitura, o ciclo PDCL, que enfatiza o processo de aprendizado incorporado nas ações. Para ilustrar a aplicação dessas ferramentas, o autor apresenta um exemplo de como uma estudante universitária pode usar o PDCA para melhorar sua rotina de estudos. Apresenta dois tópicos. O primeiro aborda a metodologia PDCA e PDCL, que são ciclos de melhoria contínua para execução de planos de ação. O PDCA consiste em quatro etapas: Planejamento, Execução, Verificação e Ação, enquanto o PDCL substitui a última etapa do PDCA, Ação, por Aprendizado. O segundo tópico apresenta as Cinco Forças de Porter, que são utilizadas

para mapear a atratividade e o nível de concorrência de um setor e identificar o panorama da área de atuação. As forças são: Rivalidade entre concorrentes, Poder de barganha dos fornecedores, Poder de barganha dos clientes, Ameaça de novos concorrentes e Ameaça de produtos substitutos.

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

O texto "Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado" destaca a importância da avaliação para alcançar objetivos e propósitos, tanto pessoais quanto profissionais, com foco em definições de indicadores e métricas. São apresentados exemplos de Key Performance Indicators (KPIs) aplicáveis em diferentes áreas da vida, bem como a importância da Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) para enriquecer nossas competências. Para isso, é necessário ordenar, categorizar, tornar público e recuperar o conhecimento adquirido. Por fim, é mencionada outra ferramenta útil, o Objectives and Key Results (OKR), para traçar, executar e medir objetivos.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

DOWNLOAD DO BANNER através do LINK:

CONSTRUINDO A MATRIZ SWOT PARA ALCANÇAR O PROPÓSITO DE VIDA PESSOAL

A MATRIZ SWOT (STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, THREATS) É UMA FERRAMENTA DE ANÁLISE ESTRATÉGICA AMPLAMENTE UTILIZADA PARA AVALIAR A SITUAÇÃO ATUAL DE UM NEGÓCIO OU PROJETO. NO ENTANTO, TAMBÉM PODE SER ADAPTADA PARA ABORDAR O PROPÓSITO DE VIDA DE UMA PESSOA. AQUI ESTÁ COMO VOCÊ PODE CONSTRUIR UMA MATRIZ SWOT COM BASE NO PROPÓSITO DE VIDA PESSOAL.

PONTOS FORTES (STRENGTHS): IDENTIFIQUE E ANALISE SUAS HABILIDADES, TALENTOS E CARACTERÍSTICAS POSITIVAS. FOCHE NAS SUAS PRINCIPAIS HABILIDADES E PONTOS FORTES PESSOAIS QUE O DESTACAM E PODEM AJUDÁ-LO A ALCANÇAR SEU PROPÓSITO DE VIDA.

FRAQUEZAS (WEAKNESSES): RECONHEÇA SUAS LIMITAÇÕES, INSEGURANÇAS OU ÁREAS EM QUE PRECISA MELHORAR. IDENTIFIQUE AS CARACTERÍSTICAS PESSOAIS QUE PODEM SER UMA BARRIEIRA PARA O ALCANCE DO SEU PROPÓSITO DE VIDA. ESSA ANÁLISE É FUNDAMENTAL PARA DESENVOLVER ESTRATÉGIAS DE MELHORIA PESSOAL.

OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES):Explore as oportunidades disponíveis em relação ao seu propósito de vida. Considere recursos, contatos, educação, experiências e outros elementos que possam impulsionar seu progresso. Reflita sobre as oportunidades externas que pode aproveitar e como pode usar seus pontos fortes para aproveitá-las.

AMEAÇAS (THREATS):Analise os desafios e obstáculos que podem surgir ao buscar seu propósito de vida. Isso inclui fatores externos, como competição, restrições financeiras, falta de recursos, bem como suas próprias limitações e medos internos. Identificar essas ameaças ajudará a desenvolver estratégias de superação e resiliência.

MAURO AUGUSTO PUTTI NETO
RA: 101202100693

https://www.up2group.com/unifeob/banner-mauro_augusto_putti_net0.pdf

4. CONCLUSÃO

Para ser um empreendedor de sucesso na indústria de desenvolvimento do WordPress, é importante possuir uma combinação de habilidades técnicas e de negócios. Do ponto de vista técnico, o empreendedor precisa ter um conhecimento sólido do WordPress e de outras tecnologias web para entender as necessidades dos clientes e fornecer soluções eficazes. É importante estar atualizado com as últimas tendências e tecnologias em desenvolvimento de websites para oferecer serviços de alta qualidade e se manter à frente da concorrência. Além disso, o empreendedor precisa ter habilidades de negócios, como planejamento estratégico, marketing, gerenciamento de projetos, gerenciamento financeiro e liderança. É importante ter uma boa compreensão das necessidades e demandas do mercado e ser capaz de gerenciar eficientemente os recursos da empresa.

Também é importante para o empreendedor ter excelentes habilidades de comunicação e interpessoais para ser capaz de construir relacionamentos sólidos com os clientes e trabalhar efetivamente com a equipe de desenvolvimento. Embora não seja necessário para o empreendedor ser um especialista em panificação no caso de uma padaria, é importante que eles tenham um conhecimento geral do negócio e saibam como gerenciar as operações diárias. Eles devem ser capazes de supervisionar a produção e a qualidade do produto, gerenciar as finanças da empresa e liderar e motivar a equipe. Em resumo, um empreendedor de sucesso no negócio de desenvolvimento do WordPress deve ter habilidades técnicas sólidas no WordPress e em outras tecnologias web, além de habilidades de negócios em planejamento estratégico, marketing, gerenciamento de projetos, gerenciamento financeiro e liderança. Além disso, é importante ter excelentes habilidades de comunicação e interpessoais. Para outros tipos

de negócios, é importante que o empreendedor tenha um conhecimento geral do negócio e saiba como gerenciar as operações diárias.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem várias opções de fontes de capital para iniciar um novo empreendimento. Aqui estão algumas das principais opções:

Auto-financiamento: Uma das fontes mais comuns é o próprio capital do empreendedor. Isso inclui economias pessoais, investimentos em ações ou outros ativos, bem como empréstimos ou doações de amigos e familiares.

Investidores-anjo: Investidores-anjo são pessoas que investem dinheiro em empresas iniciantes em troca de participação acionária. Esses investidores geralmente possuem conhecimento e contatos que podem ser valiosos para o empreendedor, além de fornecer capital.

Crowdfunding: Crowdfunding é uma opção popular para financiamento coletivo, onde o empreendedor pode buscar investimento de várias pessoas por meio de plataformas de crowdfunding online. Essa opção pode ser especialmente útil para empresas que possuem apelo popular ou social.

Empréstimos bancários: Bancos e outras instituições financeiras podem oferecer empréstimos para novos empreendimentos. No entanto, essa opção geralmente requer garantias ou garantias pessoais do empreendedor.

Aceleradoras e incubadoras: são organizações que fornecem recursos e suporte para startups, incluindo capital inicial. Essas organizações geralmente exigem participação acionária em troca do capital e do suporte oferecidos.

Investimento de corporações: Grandes corporações podem investir em startups que se encaixam em suas estratégias de negócios. Esses investimentos podem incluir dinheiro, recursos e acesso a contatos e clientes.

Financiamento público: Em alguns países, governos oferecem programas de financiamento para startups. Esses programas podem incluir empréstimos, subsídios e incentivos fiscais.

REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, Idalberto. Introdução à teoria geral da administração. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- GRANCURSOS ONLINE. Curso de Administração Geral. Disponível em: <<https://www.grancursosonline.com.br/concurso/cursos/administracao-geral>>. Acesso em: 6 maio 2023.
- MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Teoria Geral da Administração: Da Revolução Urbana à Revolução Digital. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 29. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- PALADINI, Edson Pacheco. Gestão da qualidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2019.
- RIBEIRO, Flávia Regina Oliveira; FERREIRA, Marcelo Gitirana Gomes. A importância do PDCA para o sucesso empresarial. Revista Eletrônica de Gestão Organizacional, v. 15, n. 2, 2017.
- SOUZA, Maria Rita Miranda de. Matriz SWOT: conceitos, aplicações e reflexões. Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 11, n. 3, 2015.
- VIEIRA, Marcelo Milano Falcão; FERREIRA, Marcelo Gitirana Gomes. PDCL: o que é e como aplicar na gestão empresarial. Revista Brasileira de Administração Científica, v. 9, n. 1, 2018.

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: GESTÃO COMERCIAL
MÓDULO: 6
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE: Mauro Augusto Putti Neto , RA 1012022100283
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: MAIO/ JUNHO 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A Up2Group é um projeto que visa desenvolver uma empresa de tecnologia para WordPress para atender às necessidades de clientes que desejam criar sites e blogs personalizados com alta performance, otimização para mecanismos de busca e segurança. A Up2Group é uma empresa real de minha propriedade.
Desafio: Não houve.
Cronograma das Ações: Criação de Textos, Pesquisas e materiais internos da empresa real Up2group do proprietário Mauro.
Síntese das Ações: Integração de materiais em PDF usados no curso de Administrativo da Polícia Federal do Gran Cursos Online e pesquisa nos livros acima citados para integrar com o valores reais da empresa em funcionamento.
<p style="text-align: center;">a. Aspectos positivos</p> Breve aspecto gerencial da Empresa Up2Group contextualizando uma empresa "fictícia"
<p style="text-align: center;">b. Dificuldades encontradas</p> Organização dos textos e materiais relevantes para a criação do PI
<p style="text-align: center;">c. Resultados atingidos</p> Material de qualidade para uso interno e também acadêmico

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100283	MAURO AUGUSTO PUTTI NETO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

5. 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.

e. Aspectos positivos

f. Dificuldades encontradas

g. Resultados atingidos

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

8. 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.

i. Aspectos positivos

j. Dificuldades encontradas

k. Resultados atingidos

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
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