



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO; GESTÃO COMERCIAL; LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

FARMA VIDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO; GESTÃO COMERCIAL; LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

FARMA VIDA

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Antonia Iara da Silva Ferreira, RA 1012022100873

Bruna Rodrigues Juliari, RA 1012021200471

Mateus Vinícius Prado Souza, RA 1012022100673

Matheus Henrique Figueira da Silva, RA 1012022101389

Moisés Zilio de Gouvêa, RA1012022101368

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
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	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	14
4. CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16
ANEXOS	16
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	17

1. INTRODUÇÃO

Brainstorming ou “tempestade de ideias” é uma técnica usada com o objetivo de encontrar soluções criativas para diferentes tipos de problemas. Em um primeiro momento, são recebidas várias ideias sem qualquer filtro e só depois são consideradas a partir do seus aspectos práticos.

Um brainstorming serve, principalmente, para dar estímulo ao pensamento criativo, oferecendo inúmeras perspectivas sobre como resolver o mesmo problema, ajuda a evitar preconceitos em relação ao ponto de vista apresentados, ajuda a gerar mais ideias em menos tempo, proporcionando um melhor trabalho em equipe e maior coesão do grupo.

Neste PI (Projeto Integrado) trouxemos nossa própria “tempestade de ideias”, criamos um novo empreendimento, deixando a imaginação nos proporcionar as opções variadas de negócio que poderíamos trazer como exemplo de empreendimento.

Conhecer mais a fundo o ambiente onde nossa empresa fictícia Farma Vida está “inserida”, a concorrência, as possíveis parcerias, todos os desafios e complexidades que podem surgir ao longo do tempo, nos proporcionou uma noção do quão difícil pode ser, mas que não é impossível.

Com uma visão de negócio bem definida e uma administração estratégica, é mais que possível ter um negócio bem sucedido.

Como uma empresa do ramo farmacêutico, a Farma Vida, produz medicamentos e substâncias que atuam como princípios ativos neles, porém também vende medicamentos produzidos por outros laboratórios. Sendo assim ela está inserida tanto no setor secundário, quanto no terciário.

Seus maiores concorrentes são as empresas que atuam na mesma área e também as farmácias, com a venda de medicamentos similares aos oferecidos na Farma Vida.

Os clientes, são pessoas que necessitem de medicamentos, bem como as pessoas que precisam de medicamentos únicos, portanto um medicamento que atende as necessidades completas do cliente. Sendo assim a manipulação de medicamentos é de grande importância, pelo fato de ser um tratamento individualizado e com fórmula exata.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Para este PI (Projeto Integrado) apresentaremos um novo empreendimento. A empresa deste projeto atua no ramo farmacêutico nos setores de pesquisas, comércio e distribuição de medicamentos, oferecendo aos seus clientes sempre os melhores preços e medicamentos que há na região.

Fundada em 16 de maio de 2021 pelos amigos Matheus Zílio Rodrigues Ferreira e Vinicius de Gouvêa Prado Juliari, na cidade de São João da Boa Vista – SP. A Farma Vida vem superando as expectativas a cada ano, sendo uma opção que muitos tem buscado quando a concorrência acaba não sendo tão viável por conta do preço alto que cobram por seus produtos.

Portadora do CNPJ: 01.234.567/0001-XX , tem como missão: Proporcionar excelência na manipulação de medicamentos, em serviços e procedimentos farmacêuticos.

A **Farma Vida** pretende expandir para outras regiões, com planos para nos próximos cinco anos abrir filiais em Minas Gerais e Paraná mantendo seu compromisso em oferecer produtos de qualidade e preços acessíveis para todos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Entendendo a gestão empreendedora como uma forma de gestão que sempre está disposta a calcular, estudar e assumir riscos em nome da ideia final, sabemos que todos os empreendedores devem ter esse tipo de perfil. Nenhum negócio, ou nova ideia, ou mudança de direção na empresa, nenhum desses desafios tende a ser calmo, tranquilo e sem riscos, portanto os empreendedores são pessoas que se destacam justamente por conhecer os riscos, ter uma visão da oportunidade por trás do risco e assumir o risco. Para ser um bom empreendedor, é de extrema importância que a pessoa tenha habilidades para gerir os riscos, tornando-os menos ameaçadores e ao mesmo tempo preparando a equipe para enxergar a oportunidade acima do fator risco. Quando um empreendedor aprende a lidar com os riscos que dependem dele e de sua equipe, e também com os riscos que dependem de flutuações externas à companhia (riscos do mercado por exemplo), ele é totalmente capaz de conquistar grandes oportunidades uma vez que outras pessoas menos empreendedoras são paralisadas pelos riscos antes mesmo de tentar gerenciá-los e minimizá-los.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para o empreendedor responsável pelo novo empreendimento apresentado acima, acreditamos que as qualidades necessárias sejam as de uma pessoa que não se importa com o tamanho do empreendimento ou com o ramo que ele está inserido, e muito menos com a quantidade de concorrentes. É necessário que o empreendedor seja um otimizador de resultados, com visão ampla, criatividade, capacidade de inovação e eficiência. Em vista dessa nova oportunidade, torna-se extremamente importante que o empreendedor conheça bem o ramo que está trabalhando, que conheça e acompanhe

todas as áreas do e que se desafie e desafie sua equipe diante das dificuldades que surgem naturalmente em todos os projetos dessa espécie. Quando falamos em uma nova farmácia em uma cidade que já tem essa linha sendo oferecidas para os clientes, é importante que o tenha uma visão de inovação diante do que já vem sendo encontrado na região, é necessário que ele faça pesquisas em relação ao gosto do público, ao que tem faltado nos outros locais, é importante que ele saiba assumir riscos de forma inteligente e o mais segura possível. Como esse empreendedor também irá trabalhar com uma equipe, da qual precisará para enfim fazer o negócio funcionar, também temos que citar a importância de se oferecer um ambiente favorável à criatividade, inovação e motivação. Acreditar na sua equipe, nas suas qualidades, se comprometer com o projeto em todas as suas etapas, estar sempre atento à concorrência e conhecer a fundo sua clientela são os diferenciais do empreendedor que se espera para esse grande projeto.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O capital está associado à riqueza financeira, ou seja, ao conjunto de recursos, valores e bens mobiliados (maquinários, edifícios, etc.) que compõem um patrimônio, podendo assumir a forma de papel moeda, depósitos bancários, cheques, etc.

Ao falarmos de novo empreendimento, não podemos esquecer de falar de pessoas, que são os responsáveis em fazer o negócio funcionar. Você pode ter todos os recursos necessários para operar, mas, sem as pessoas, eles não valem de nada. São elas que dão vida aos recursos e imprimem a eles esforço, inteligência, criatividade e qualidade, aumentando a produtividade da empresa.

Todo o valor orçado para o início da empresa foi através de fontes de recursos próprios, divididos entre os 5 colaboradores da empresa, assim, sem necessidade de ajuda financeira externa de bancos ou outras instituições.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Farma Vida tem como maior diferencial o delivery grátis nos bairros próximos, ótimos preços e grande variedade de produtos em promoção diariamente. Temos uma linha exclusiva de acessórios para unha, de marca própria, onde só é encontrada nas drogarias Farma Vida. Também temos o programa de fidelidade, onde a cada 10 produtos do ramo de cosméticos, o 11º sai com 20% de desconto. Para facilitar e agilizar o atendimento de nossos clientes, estamos atendendo também com o sistema de drive thru, assim, tendo maior facilidade e conforto em dias de frio e chuva.

Todos esses pontos foram analisados e planejados estrategicamente para que não afetem o lucro e o crescimento da empresa.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Administrar estrategicamente torna-se um fator de extrema relevância quando se almeja o real desenvolvimento do seu negócio. Desenvolver, planejar e saber onde se quer chegar são os pontos mais importantes nesse desafio da administração estratégica. Para se desenvolver uma administração estratégica de qualidade, a principal característica está em estabelecer uma situação futura que seja desejada e delimitar todos os meios necessários para se chegar até lá. Sendo assim, é necessário desenhar realmente o caminho que se deseja percorrer através de metas e objetivos menores, afim de alcançar um bem maior que seria a situação futura do negócio. Espera-se que a empresa ao fim de 3 anos seja suficientemente sustentável, conhecida e referência de qualidade na região.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia de negócios refere-se às decisões tomadas por uma organização para alcançar seus objetivos de longo prazo e obter vantagem competitiva no mercado.

A implementação da estratégia envolve transformar planos em ações concretas, alocando recursos de forma eficaz, definindo responsabilidades e coordenando as atividades organizacionais.

Os gestores desempenham um papel importante na liderança, comunicação e mobilização das equipes em torno dos objetivos estratégicos.

Existem várias abordagens para implementar uma estratégia, incluindo a definição de metas em um plano de ação, ajustes na estrutura organizacional, influência da cultura organizacional, otimização de processos internos e estabelecimento de indicadores de desempenho.

Em resumo, a implementação de uma estratégia requer uma abordagem abrangente que engloba diferentes aspectos da organização e envolve a liderança ativa dos gestores.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

- Missão: Proporcionar excelência na manipulação de medicamentos, em serviços e em procedimentos farmacêuticos, assegurando os mais altos padrões de qualidade e segurança dentro da indústria Farmacêutica. Oferecer aos nossos clientes e fornecedores os melhores serviços e produtos a um preço competitivo.

- Visão: Tornar-se, por méritos e valores próprios, a empresa líder de comercialização de medicamentos, a mais admirada, respeitada e melhor gerenciada do Brasil.

- Valores: É responsabilidade fundamental da Farma vida e de seus colaboradores tratar com respeito todas as pessoas nas suas relações internas e externas. Para respeitar os direitos de todas as pessoas que se relacionam com a empresa, a Farma Vida adota os princípios de justiça e equidade. Fundamenta se em critérios de

imparcialidade nas tomadas de decisão e atitudes, sem qualquer tipo de discriminação. Preservamos a igualdade de direitos, o respeito às ideias e à diversidade.

Relações transparentes são a base da confiança mútua. A Farma vida fundamenta as relações com seus públicos na sinceridade e franqueza. A transparência implica também na transmissão clara e precisa das características, preços e benefícios dos nossos produtos e serviços aos clientes e público em geral.

Por sermos uma empresa voltada à saúde e melhoria da qualidade de vida das pessoas, todas as nossas ações visam preservar o bem-estar dos nossos colaboradores (condições física e de saúde) e parceiros diretamente envolvidos com o nosso negócio. Temos também uma profunda preocupação com a preservação do meio ambiente, atuando de forma responsável e adequada à legislação ambiental.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A Farma Vida é uma nova empresa farmacêutica que se destaca por oferecer os melhores preços e medicamentos da região.

Sua missão é promover a saúde e o bem-estar dos clientes, tornando-se uma referência no setor.

A visão da empresa é ser a farmácia de escolha, reconhecida por seu atendimento personalizado, qualidade dos produtos e preços competitivos.

Os valores da Farma Vida incluem compromisso com a saúde, atendimento personalizado, ética, transparência, excelência, inovação e responsabilidade social.

A estratégia da empresa envolve oferecer preços competitivos, variedade e qualidade de produtos, atendimento personalizado e implementação de estratégias de marketing eficazes.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Mentalidade Estrategista

A Estrutura Pessoal é muito importante de ser considerada dentro do ecossistema do alvo. Ao se construir relações produtivas com os diversos agentes, seu resultado de demanda e vendas pode ser bem alavancado.

Agora que você teve contato com este novo conceito, colocar em prática é fundamental para sua fixação e aprendizado. Desta forma, antes de entrar no próximo alvo, pare por alguns minutos e mentalize estes importantes pontos:

Visão e influência positiva

Visão. Quais foram os pontos trabalhados na última visita a este alvo ? Dê continuidade a eles. Quais são os próximos avanços que quer alcançar? Foque em um ou dois objetivos importantes para esta visita, não mais que isso. Lembre-se que todo passo é importante.

Influência positiva. Você está entrando no alvo com o objetivo de fazer bons negócios para a empresa, o alvo e seus clientes. Você fará um trabalho produtivo se entrar com um sorriso no rosto e alto astral. Demonstre energia positiva, cumprimente a todos preferencialmente pelo nome, com entusiasmo e transparecendo confiança. Isso contagia as pessoas e ajudará nas conquistas que almeja. Acredite, essa “vibe” te abrirá portas. Lembre-se de uma vez em que esse tipo de atitude gerou resultado positivo. Seja em sua vida pessoal, em algum consultório ou em um PDV. Lembrou?

Curiosidade analítica Quando estiver no alvo observe atentamente todo aquele ecossistema. Tente aprender algo novo sobre aquele ambiente específico, pois cada alvo tem as suas particularidades. Faça perguntas que realmente possam abrir oportunidades de negócio para você e para seu cliente. Não fique preso somente àquelas perguntas básicas, do tipo: tem esse produto no estoque? Ou, está vendendo bastante deste produto? Essas informações podem ser verificadas simplesmente olhando para as prateleiras ou analisando previamente a demanda do alvo no sistema. Seja curioso, não tenha medo, vá além! Com certa sensibilidade do momento e forma de se perguntar, você obterá respostas que abrirão infinitas possibilidades.

A **Estrutura Pessoal** é muito importante de ser considerada dentro do ecossistema do PDV. Ao se construir relações produtivas com os diversos agentes, seu resultado de demanda e vendas pode ser bem alavancado.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensar estrategicamente, é quando se analisa o contexto de uma situação ou questão, utilizando tanto a forma racional e intuitiva, como também procurando outras formas de entender aquela questão, para que se consiga enxergar elementos que ainda não são visíveis, e portanto, encontrar a melhor solução.

Quando se pensa estrategicamente, você olha para o presente pensando no futuro, desenvolve-se uma visão criativa e orientada por objetivos, visando antecipar o efeito de determinadas ações.

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

Conhecer a si mesmo é uma das habilidades mais importantes para o desenvolvimento e crescimento do indivíduo em todas as áreas de sua vida. Ao compreender seu perfil, seus medos, suas fortalezas, propósito e objetivos, torna-se mais fácil colocar em prática seus projetos.

Saber lidar com situações e emoções diversas, impactam diretamente na forma com que nos relacionamos com as pessoas e com o mundo ao nosso redor.

Quando você se conhece e sabe o que quer para a sua vida, fica mais fácil tomar atitudes e decisões que te levam a realizar seu propósito.

Ter autoconhecimento permite que você aprenda a confiar em si mesmo e no próximo.

Um bom exemplo de Autoconhecimento pessoal e profissional, é quando você não permite que ninguém decida quais são as suas capacidades, pois o único que sabe o quão longe você pode chegar é quais são suas limitações, é você mesmo.

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

Temos muitos desejos, objetivos e metas que queremos conquistar, mas o mundo é uma caixinha de surpresas e tentações, que muitas vezes desviam nosso foco daquilo que mais queremos, por algo que muitas vezes não nos acrescentam em nada.

Muitas vezes nos encontramos perdidos, sem perspectivas de soluções para alcançar aquilo que tanto desejamos. Quando estamos com a cabeça cheia, fica difícil se concentrar, as ideias ficam "às escuras" nos impedindo de visualizar tudo e traçar um plano para retomar o foco no objetivo.

Dessa forma, focar no objetivo é mirar no que deseja alcançar e criar caminhos para isso, estabelecendo um planejamento e persistindo para alcançar as metas e chegar ao objetivo principal.

Uma dica é se você tem como uma das suas metas, acordar mais cedo para aproveitar mais o dia e ter mais disposição, é colocar o relógio para despertar antes do horário desejado. Exemplo: se deseja acordar às 07h30min, coloque o relógio para despertar às 06h40min. Seu corpo irá despertar do sono, mas dará mais alguns minutos para realmente reagir, fazendo você acordar na hora planejada.

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

Tomar atitude e agir, são a única maneira de tornar os objetivos e metas reais e alcançáveis, sendo assim, temos que dar o primeiro passo.

A famosa frase de Thomas Edison, "A genialidade é 1% de inspiração e 99% de transpiração." Trás a ideia de errar muito antes de acertar, e entendemos também que a prática leva a perfeição e a exclusão do que não é ideal.

Acomodação e desistência não são opções para quem tem um objetivo. Já a disciplina, a disposição, a disponibilidade, a resiliência, a flexibilidade e a obstinação precisam fazer parte desse processo e das suas habilidades e competências. Nem todos estão dispostos a sacrificar prazer para alcançar objetivos maiores, essa é a diferença entre aqueles que buscam com êxito e

aqueles que deixam acontecer pelo acaso, aceitando todos os inconvenientes que aparecem no processo.

Um exemplo de ação, é quando em uma cozinha de restaurante, o chefe decide testar um novo prato, mas antes disso testar a receita quantas vezes ele julgar necessário, até o prato atingir a perfeição e ser apresentado aos clientes e inserido no cardápio.

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

Avaliar o que foi feito, o que está sendo feito e o que poderá ser feito para atingir o objetivo desejado, faz toda a diferença, permite identificar e analisar o desempenho dos processos, bem como as causas que levam ao seu desempenho. Permite também, a execução da estratégia, melhoria contínua e previsibilidade.

Avaliar ajuda a aumentar a potência competitiva e dá mais segurança para investir. E se tratando de uma empresa, a avaliação funciona como ferramenta para gerenciar o negócio com mais eficiência, com dados mais confiáveis para auxiliar nas tomadas de decisões estratégicas.

O gestor também poderá identificar o momento mais oportuno para fazer aquisições de equipamentos, máquinas, veículos e novos produtos, além de controlar melhor o fluxo de caixa e os ativos.

Quando paramos para analisar o que podemos mudar nos nossos hábitos, para gerenciar melhor nosso tempo e/ou dinheiro, é uma avaliação, e muitas vezes trazem resultados positivos.

Sendo assim é sempre bom fazer uma avaliação, buscando sempre melhorar e obter resultados ainda mais satisfatórios.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O objetivo da análise SWOT é ajudar o negócio a identificar os fatores que podem ajudar o seu crescimento. Desse modo, a ferramenta pode potencializar forças, atenuar fraquezas, encontrar oportunidades e estar alerta para as ameaças.

A análise SWOT também é importante antes do desenvolvimento de um novo produto, serviço ou solução porque, com ela, é possível mapear cada um dos fatores que podem influenciar no lançamento e, com isso, ajudar a empresa a se preparar para o mercado

Para obter melhores resultados e torná-los permanente, o ideal é que adote a análise SWOT como um monitoramento constante, com uma avaliação anual ou semestral. O

importante é que ela seja realizada antes da definição de qualquer planejamento estratégico.

<https://youtu.be/DSt-ruje8-s>

4. CONCLUSÃO

Nossa Visão

Ser referência no mercado farmacêutico como laboratório inovador, reconhecido pela excelência e qualidade dos seus produtos

Nossos Valores

Dedicação total à vida.

Crescimento da organização

aqui somos instrumentos de saúde e bem estar. Nos comprometemos com a perenidade da organização e com a responsabilidade que assumimos de contribuir para a longevidade das pessoas

Comunicação

Trabalhar em um ambiente de comunicação fluída nos torna mais fortes. Valorizamos a proximidade em todos os níveis, o alinhamento e seguimos exercendo a escuta ativa e empática.

Desenvolvimento da liderança.

Liderança é o modelo para todos os comportamentos e valores que prezamos no dia a dia, portanto são munidos de ferramentas para que possam transmiti-los e deixar seu legado em todos os níveis

Inovação

Aqui carregamos o inconformismo positivo na nossa essência e somos obstinados a contribuir para uma população com mais saúde e qualidade de vida através de pesquisas inovadora

Agilismo

Estamos em constante evolução como pessoas e como organização, portanto rompemos barreiras que nos impeçam de ir além e alcançarmos nossos objetivos

Bem estar.

Assim como cuidamos da saúde de nossos clientes, queremos o bem estar daqueles que trabalham conosco. Nos preocupamos com o equilíbrio físico, mental e emocional do time.

REFERÊNCIAS

<https://penser.com.br>

<https://freesider.com.br>

<https://shantiesaude.com.br>

<https://shantiesaude.com.br>

<https://mercadoeconsumo.com.br>

<https://myralis.com.br/>

ANEXOS

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Planejamento estratégico
CURSO: Administração
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Antonia Iara da Silva Ferreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Maio à Junho/2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Este projeto consiste em apresentar uma gestão empreendedora e administração estratégica, aplicando seus fundamentos em um empreendimento fictício desenvolvido por todo o grupo com ideias inovadoras. Apresentamos também uma visão de negócios com estratégias para alcançar o seu sucesso.</p>
<p>Os desafios encontrados foram as várias ideias do grupo para criação de um empreendimento. Assim como criar a estratégia da empresa sobre a concorrência, quais seriam os produtos comercializados e visão. Definido esses pontos, tivemos como desafio também a disponibilidade de nos reunirmos virtualmente para definir detalhes do projeto.</p>
<p>Cronograma das Ações: Levando em consideração que todos trabalham e têm seus compromissos pessoais e profissionais durante a semana, optamos por fazer o PI nos finais de semana, sempre compartilhando o progresso com o grupo.</p>
<p>Síntese das Ações: Cada integrante do grupo é de uma cidade/estado diferente, assim utilizamos o WhatsApp como meio de comunicação e reunião do grupo, facilitando o contato e tirando dúvidas. Para decidir algumas informações de nossa empresa, optamos por fazer a votação, assim tivemos a aprovação de todos integrantes em cada parte.</p>

<p>a. Os aspectos positivos, foram as descobertas que fizemos em relação a tudo que é necessário se pensar sobre um novo empreendimento, como cada ramo de empresa ou setor influencia no tipo de gestão que a empresa deve ter, conhecer os clientes e concorrentes, mas também poder entender melhor sobre os serviços e/ou produtos oferecidos.</p>	
<p>b. As dificuldades encontradas, foram a disponibilidade de horários, por conta do horário de trabalho de cada membro do grupo, criar um novo empreendimento que fosse mais "simples" de obter informações sobre, escolher o ramo, um nome, o local e fundador para a empresa.</p>	
<p>c. A cada módulo conseguimos desenvolver e aprimorar conhecimentos a distância, tanto em questão didática quanto a questão de interação pessoal envolvendo grupos e pessoas de difícil acesso, utilizando bastante o mundo virtual e tecnológico.</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
1012022100873	Antonia Iara da Silva Ferreira
1012021200471	Bruna Rodrigues Juliari
1012022100673	Mateus Vinícius Prado Souza
1012022101389	Matheus Henrique Figueira da Silva
1012022101368	Moisés Zilio de Gouvêa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Planejamento Estratégico
CURSO: Logística
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: Bruna Rodrigues Juliari
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Maio à Junho/2023

5. DESENVOLVIMENTO

Este projeto consiste em apresentar uma gestão empreendedora e administração estratégica, aplicando seus fundamentos em um empreendimento fictício desenvolvido por todo o grupo com ideias inovadoras. Apresentamos também uma visão de negócios com estratégias para alcançar o seu sucesso.

Os desafios encontrados foram as várias ideias do grupo para criação de um empreendimento. Assim como criar a estratégia da empresa sobre a concorrência, quais seriam os produtos comercializados e visão. Definido esses pontos, tivemos como desafio também a disponibilidade de nos reunirmos virtualmente para definir detalhes do projeto.

Cronograma das Ações: Levando em consideração que todos trabalham e têm seus compromissos pessoais e profissionais durante a semana, optamos por fazer o PI nos finais de semana, sempre compartilhando o progresso com o grupo.

Síntese das Ações: Cada integrante do grupo é de uma cidade/estado diferente, assim utilizamos o WhatsApp como meio de comunicação e reunião do grupo, facilitando o contato e tirando dúvidas. Para decidir algumas informações de nossa empresa, optamos por fazer a votação, assim tivemos a aprovação de todos integrantes em cada parte

e. Os aspectos positivos, foram as descobertas que fizemos em relação a tudo que é necessário se pensar sobre um novo empreendimento, como cada ramo de empresa ou setor influencia no tipo de gestão que a empresa deve ter, conhecer os clientes e concorrentes, mas também poder entender melhor sobre os serviços e/ou produtos oferecidos.

f. As dificuldades encontradas, foram a disponibilidade de horários, por conta do horário de trabalho de cada membro do grupo, criar um novo empreendimento que fosse mais "simples" de obter informações sobre, escolher o ramo, um nome, o local e fundador para a empresa.

g. A cada módulo conseguimos desenvolver e aprimorar conhecimentos a distância, tanto em questão didática quanto a questão de interação pessoal envolvendo grupos e pessoas de difícil acesso, utilizando bastante o mundo virtual e tecnológico.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100873

Antonia Iara da Silva Ferreira

1012021200471	Bruna Rodrigues Juliari
1012022100673	Mateus Vinícius Prado Souza
1012022101389	Matheus Henrique Figueira da Silva
1012022101368	Moisés Zilio de Gouvêa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Planejamento Estratégico
CURSO: Logística
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Mateus Vinícius Prado Souza
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Maio à Junho/2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Este projeto consiste em apresentar uma gestão empreendedora e administração estratégica, aplicando seus fundamentos em um empreendimento fictício desenvolvido por todo o grupo com ideias inovadoras. Apresentamos também uma visão de negócios com estratégias para alcançar o seu sucesso.</p>
<p>Os desafios encontrados foram as várias ideias do grupo para criação de um empreendimento. Assim como criar a estratégia da empresa sobre a concorrência, quais seriam os produtos comercializados e visão. Definido esses pontos, tivemos como desafio também a disponibilidade de nos reunirmos virtualmente para definir detalhes do projeto.</p>
<p>Cronograma das Ações: Levando em consideração que todos trabalham e têm seus compromissos pessoais e profissionais durante a semana, optamos por fazer o PI nos finais de semana, sempre compartilhando o progresso com o grupo.</p>
<p>Síntese das Ações: Cada integrante do grupo é de uma cidade/estado diferente, assim utilizamos o WhatsApp como meio de comunicação e reunião do grupo, facilitando o contato e tirando dúvidas. Para decidir algumas informações de nossa empresa, optamos por fazer a votação, assim tivemos a aprovação de todos integrantes em cada parte</p>

i. Os aspectos positivos, foram as descobertas que fizemos em relação a tudo que é necessário se pensar sobre um novo empreendimento, como cada ramo de empresa ou setor influencia no tipo de gestão que a empresa deve ter, conhecer os clientes e concorrentes, mas também poder entender melhor sobre os serviços e/ou produtos oferecidos.

j. As dificuldades encontradas, foram a disponibilidade de horários, por conta do horário de trabalho de cada membro do grupo, criar um novo empreendimento que fosse mais "simples" de obter informações sobre, escolher o ramo, um nome, o local e fundador para a empresa.

k. A cada módulo conseguimos desenvolver e aprimorar conhecimentos a distância, tanto em questão didática quanto a questão de interação pessoal envolvendo grupos e pessoas de difícil acesso, utilizando bastante o mundo virtual e tecnológico.

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100873	Antonia Iara da Silva Ferreira
1012021200471	Bruna Rodrigues Juliari
1012022100673	Mateus Vinícius Prado Souza
1012022101389	Matheus Henrique Figueira da Silva
1012022101368	Moisés Zilio de Gouvêa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Planejamento Estratégico
CURSO: Logística
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pnacine
ESTUDANTE: Matheus Henrique Figueira da Silva

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Maio à Junho/2023

11. DESENVOLVIMENTO

Este projeto consiste em apresentar uma gestão empreendedora e administração estratégica, aplicando seus fundamentos em um empreendimento fictício desenvolvido por todo o grupo com ideias inovadoras. Apresentamos também uma visão de negócios com estratégias para alcançar o seu sucesso.

Os desafios encontrados foram as várias ideias do grupo para criação de um empreendimento. Assim como criar a estratégia da empresa sobre a concorrência, quais seriam os produtos comercializados e visão. Definido esses pontos, tivemos como desafio também a disponibilidade de nos reunirmos virtualmente para definir detalhes do projeto.

Cronograma das Ações: Levando em consideração que todos trabalham e têm seus compromissos pessoais e profissionais durante a semana, optamos por fazer o PI nos finais de semana, sempre compartilhando o progresso com o grupo.

Síntese das Ações: Cada integrante do grupo é de uma cidade/estado diferente, assim utilizamos o WhatsApp como meio de comunicação e reunião do grupo, facilitando o contato e tirando dúvidas. Para decidir algumas informações de nossa empresa, optamos por fazer a votação, assim tivemos a aprovação de todos integrantes em cada parte

m. Os aspectos positivos, foram as descobertas que fizemos em relação a tudo que é necessário se pensar sobre um novo empreendimento, como cada ramo de empresa ou setor influencia no tipo de gestão que a empresa deve ter, conhecer os clientes e concorrentes, mas também poder entender melhor sobre os serviços e/ou produtos oferecidos.

n. As dificuldades encontradas, foram a disponibilidade de horários, por conta do horário de trabalho de cada membro do grupo, criar um novo empreendimento que fosse mais "simples" de obter informações sobre, escolher o ramo, um nome, o local e fundador para a empresa.

o. A cada módulo conseguimos desenvolver e aprimorar conhecimentos a distância, tanto em questão didática quanto a questão de interação pessoal envolvendo grupos e pessoas de difícil acesso, utilizando bastante o mundo virtual e tecnológico.

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100873

Antonia Iara da Silva Ferreira

1012021200471	Bruna Rodrigues Juliari
1012022100673	Mateus Vinícius Prado Souza
1012022101389	Matheus Henrique Figueira da Silva
1012022101368	Moisés Zilio de Gouvêa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Planejamento estratégico
CURSO: Tecnologia em Gestão Comercial
MÓDULO: Administração estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Antonio Donizeti Fortes
ESTUDANTE: Moisés Zilio de Gouvêa
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Maio à Junho/2023

14.DESENVOLVIMENTO
<p>Este projeto consiste em apresentar uma gestão empreendedora e administração estratégica, aplicando seus fundamentos em um empreendimento fictício desenvolvido por todo o grupo com ideias inovadoras. Apresentamos também uma visão de negócios com estratégias para alcançar o seu sucesso.</p>
<p>Os desafios encontrados foram as várias ideias do grupo para criação de um empreendimento. Assim como criar a estratégia da empresa sobre a concorrência, quais seriam os produtos comercializados e visão. Definido esses pontos, tivemos como desafio também a disponibilidade de nos reunirmos virtualmente para definir detalhes do projeto.</p>
<p>Cronograma das Ações: Levando em consideração que todos trabalham e têm seus compromissos pessoais e profissionais durante a semana, optamos por fazer o PI nos finais de semana, sempre compartilhando o progresso com o grupo.</p>

Síntese das Ações: Cada integrante do grupo é de uma cidade/estado diferente, assim utilizamos o WhatsApp como meio de comunicação e reunião do grupo, facilitando o contato e tirando dúvidas.
Para decidir algumas informações de nossa empresa, optamos por fazer a votação, assim tivemos a aprovação de todos integrantes em cada parte

q. Os aspectos positivos, foram as descobertas que fizemos em relação a tudo que é necessário se pensar sobre um novo empreendimento, como cada ramo de empresa ou setor influencia no tipo de gestão que a empresa deve ter, conhecer os clientes e concorrentes, mas também poder entender melhor sobre os serviços e/ou produtos oferecidos.

r. As dificuldades encontradas, foram a disponibilidade de horários, por conta do horário de trabalho de cada membro do grupo, criar um novo empreendimento que fosse mais "simples" de obter informações sobre, escolher o ramo, um nome, o local e fundador para a empresa.

s. A cada módulo conseguimos desenvolver e aprimorar conhecimentos a distância, tanto em questão didática quanto a questão de interação pessoal envolvendo grupos e pessoas de difícil acesso, utilizando bastante o mundo virtual e tecnológico.

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100873	NOME: Antonia Iara da Silva Ferreira
1012021200471	Bruna Rodrigues Juliari
1012022100673	Mateus Vinícius Prado Souza
1012022101389	Matheus Henrique Figueira da Silva
1012022101368	Moisés Zilio de Gouvêa