



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<UNIVERSE MODAS>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<UNIVERSE MODAS S.A>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Vanessa Todero da Silva Gabriel - RA 1012021200131

Jose Ferdinando da Silva - RA 1012021200155

Priscila Aparecida da Silva- RA 1012023100347

Luís Fernando Todero da Silva - RA 1012021200350

Fábio Camilo de Souza Santos - RA 1012023100727

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
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	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	16
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	19
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	28

1. INTRODUÇÃO

Empreender um ato de realizar sonhos e transformar ideias em oportunidades e sempre agir com convicção para concretização dos objetivos desejados. Pensado no exposto, foi onde cinco amigos se decidiram em empreender, serem donos do próprio negócio, serem independentes, serem ousados e principalmente contar com a sorte e apoio dos familiares.

Visando que todos os integrantes possuíam um perfil empreendedor, colocaram em prática o projeto de uma loja, que no qual atenderia a todos os públicos pertencentes aos grupos: juvenis, feminino e masculino. Utilizado dos próprios recursos de cada integrante, todos se dispuseram de um valor líquido igual, para todos terem a mesma cota. Com tudo pronto, foi traçado um plano estratégico, assim definindo qual melhor localização para loja, pesquisado como seria a concorrência no segmento em que se estava investindo. Para que tudo funcionasse perfeitamente era necessário criar um plano estratégico bem administrado, traçando toda a estratégia do empreendimento, pensando no futuro caso houvesse uma oscilação no mercado ou aumento na concorrência.

Dentre todas ações estratégicas existentes, análise de Swot foi a que mais agradou os empreendedores, embasada nas forças e fraquezas de um dos sócios, inspirou os demais aplicar para o novo empreendimento, assim aproveitando ao máximo cada oportunidade que surgiu, com isso desenvolvendo habilidades para sobreviver entre as ameaças encontradas no dia a dia.

Conforme exposto anteriormente, nasceu um novo empreendimento para cidade de São João da Boa Vista, a Universe Modas S.A, onde tem a missão voltada a resgatar a autoestima do público Plus Size, trazer ao alcance de todos estilo e moda independente de qualquer tamanho, agregando estilo e elegância a todas as famílias e criar um vínculo direto com a comunidade de forma inesquecível. A visão será trazer o que há de mais encantador em estilos e confortos, sempre inovando com eficiência, ser destaque no

segmento de Plus Size, que hoje não é um público muito satisfeito por não encontrarem seus estilos adequados. A Universe Modas não deixou de lado os valores, mesmo tendo como carro chefe o Plus size, também abraçou os demais públicos com a mesma eficiência, honestidade e recebendo a todos com simpatia e respeito, oferecendo o que há de moderno e estiloso a todos através de grandes parcerias com fornecedores focados e com mesmo pensamento que o da Universe.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Devido às várias oscilações causadas no mercado de trabalho devido às consequências da pandemia Covid-19 e posteriormente a guerra Ucrânia, as grandes empresas mudaram suas estratégias e enxugaram a quantidade de funcionários, hoje, no novo formato de emprego um colaborador exerce duas ou mais funções, este cenário não se enquadrou para um grupo de amigos, que no qual, em encontro casual para um café, nasceu a ideia de empreender, mas como? O que vamos fazer? E assim entre algumas indagações e desacordos chegou-se a uma decisão definitiva, montar uma loja.

Então-se começou a elaboração dos planos, onde seria o melhor local para montar o estabelecimento, qual seria a rua mais movimentada, qual seria a melhor maneira de cativar o público alvo, verificar qual seria os concorrentes, capital existente seria suficiente para bancar o projeto. Entre um café e outro o plano foi ganhando formato, de imediato nasceu a logo, um dos sócios encontrou o prédio ideal, com aprovação de todos, a Razão Social saiu do papel, Universe Modas S.A, instalada na Alameda Poliéster, número 1000, na cidade de São João da Boa Vista, São Paulo, registrada no CNPJ 63.259.636/0001-03, IE 1201256715, socios Ferdinando, Vanessa, Priscila, Luis Fernando e Fabio.

A loja será projetada para atender todos os tipos de público, dentre as faixas, juvenil, feminino e masculino, para cada faixa de clientes houve o cuidado em atender todos os estilos, desde um mais despojado ao executivo, do midsize ao plus size e enfim todos os tipos de públicos existentes. Assim, atenderemos a todos da melhor forma

possível, agradando a todos com produtos de qualidade, preços acessíveis e um atendimento de excelência.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

É a aplicação da mentalidade empreendedora nos processos do dia a dia de uma empresa já estabelecida. Essa abordagem também pode ser chamada de intraempreendedorismo, ou seja, o empreendedorismo aplicado dentro de uma organização. Além disso, é um modelo cuja implementação deve ser considerada com carinho por quem deseja incentivar a criatividade e inovação em sua empresa. Essas duas características são muito desejadas porque, cada vez mais, as companhias percebem a necessidade de se reinventar.

A gestão empreendedora é uma prática moderna que também traz ótimos resultados na motivação e engajamento dos funcionários. Para aproveitar todos esses benefícios, ficar só na teoria ou aplicar fórmulas prontas não adianta. É necessário promover uma transformação cultural na empresa.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Quando falamos sobre o perfil empreendedor, uma das primeiras características que vêm à cabeça é a capacidade de desenvolver novos projetos e liderar equipes. Mas, mais do que isso, o dom da liderança também está relacionado ao bom gerenciamento dessas atividades, atuando de forma participativa e inspirando outros sócios por meio de seus pensamentos e ações. Pensando nisso levantamos quem melhor se encaixa para atuar de forma exponencial com cada tarefa. Afinal, somos em 5 sócios e 2 funcionários.

Empreender com moda sempre é um risco como em todos os negócios. Porém, entrar sem nenhum conhecimento prévio é ainda mais. Compreender que a área é concorrida e com possibilidade de escalabilidade, nos deixou com sede de começar, já que temos algo em comum, a paixão por desafios.

Identificamos a necessidade no bairro que havia recebido algumas lojas comerciais de outros segmentos, na avenida principal e juntamos com a oportunidade de implementar uma de roupas, sendo a única e exclusiva na rua.

Portanto, pegamos a espertice e qualidade de cada sócio para iniciar este projeto. Formada em Design de Modas, com bagagem promissora e atuando no coração do Brasil na grande capital paulista, participando de desfiles e eventos levou as colegas Vanessa e Priscila a fundar a própria loja. Ferdinando, gerente de negócios em um dos maiores bancos nacionais, expert em captação de clientes e vendas. Começou cedo a lidar com atendimento ao público por conta da loja de materiais escolares dos pais. Brincamos entre nós que já nasceu com espírito empreendedor, precisando apenas lapidar os conhecimentos herdados. Após se desligar na multinacional em que trabalhava, Fábio se ofereceu a cuidar de todo sistema operacional, sendo eles site, tráfegos, canais de vendas digitais, páginas nas redes sociais e tudo que envolve tecnologia e comunicação digital, e para finalizar esse time que topou a ideia de empreender, Luis Fernando, entusiasta do mercado financeiro e apaixonado por negócios.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Ao pensar em captar recursos, devemos tomar alguns cuidados, principalmente quando se trata de recursos financeiros, pois esse é um processo lento e que requer atenção, cuidado e foco.

Depois de analisar as possíveis fontes de financiamento, nos perguntamos se estamos dispostos a contrair uma dívida logo de cara, ou se iremos usar recursos próprios, ou seja, utilizar recursos do próprio negócio ou externos ao negócio. Dessa forma, foi preciso avaliar dívida versus capital próprio e recursos internos versus recursos externos. Levantamos todas as economias de cada integrante para ver se

iríamos precisar de fato financiar o começo do projeto. Foram analisadas as opções de forma rigorosa, rascunhos feitos e alguns copos de café durante as reuniões para chegar a uma decisão. Sabemos que o financiamento pode ser a solução para o crescimento e o desenvolvimento de um negócio, ou pode ser sua ruína. Ainda mais com esse cenário atual do qual estamos vivendo.

Mesmo com Ferdinando trabalhando em uma instituição financeira, lidando direto com venda de produtos financeiros, podendo assim facilitar as coisas, não era a opção mais favorável. Com a taxa selic em alta, não nos deixou outra opção.

Assim, após ter feito todos cálculos de quanto temos em caixa e quanto precisamos para montar infraestrutura, estoque, comprar móveis, aluguel, obras, enfim, todas as futuras contas que iremos ter, decidimos vender alguns bens e utilizar da fonte de capital próprio. Embora seja arriscado, foi a melhor opção dentro das condições que temos, iremos abrir mão de alguns bens materiais para evitar se envolver em financiamento.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Começamos na criação de um plano de negócio, sabemos que é uma ferramenta indispensável quando se deseja traçar caminhos ao empreendimento. Através dele conseguimos planejar, organizar, conhecer o mercado, analisar as finanças e saber tomar decisões quando for necessário, trazendo muita ênfase para a empresa além de mostrar caminhos que talvez nós proprietários não conseguimos enxergar.

Realizamos algumas pesquisas das quais ajudou a fomentar ainda mais nossa opinião sobre esse mercado. Logo, percebemos que vai muito além de vender apenas para pessoas na mesma cidade e sim com grande possibilidade de faturar muito vendendo de forma online. São elas:

O brasileiro gasta 4,8% de sua renda em vestuário e calçados. (Fonte: IPC Maps, 2018)

Em 2017, as vendas no varejo de vestuário somaram R\$ 220 bilhões (Fonte: IEMI, 2018)

O mercado plus size tem participação de apenas 3,5% do mercado total de vestuário e movimentou 5,6 bilhões em 2017. A expectativa de crescimento em volume de vendas é de 4%. (Fonte: Webshoppers-Ebit, 2018)

A categoria Moda e Acessórios tem 13,6% de participação nas compras online. (Fonte: IEMI, 2018)

O segmento de Varejo de Moda é um dos principais mercados de consumo do país e é atendido, primordialmente, por lojas especializadas, que se dividem em lojas de departamento, redes especializadas e lojas independentes. A loja independente é caracterizada por possuir apenas um estabelecimento, a exemplo de boutiques e lojas de bairro – esta modalidade representa grande parte do varejo de moda no Brasil, com 36,5% dos volumes comercializados (Fonte: IEMI, 2018).

Uma pesquisa realizada mostra que a população brasileira se preocupa em mudar as roupas do armário, e com isso vem gastando muito com o mercado da moda. Para que esse mercado venha crescer mais, os especialistas no ramo torcem para que as pessoas conheçam as tendências e busquem por necessidade. As grandes partes do consumo estão nas classes B e C. Porém, as demais partes também não abrem mão de se vestir de acordo com as últimas tendências.

Em tempos de pandemia, as lojas físicas que não atuavam no mundo digital passaram a tomar conhecimento da exponencialidade que era vender online, tendo em vista baixo custo administrativo e um gigante poder de escalabilidade por conta dos números de acessos. Passamos a empreender posterior a este caso mas já surfando essa onda, querendo ir além de loja física e atuar também nas redes sociais. Embora os líderes de mercados tenham melhores margens para operar, não podemos negar que a demanda é enorme para ficarmos preocupados com concorrentes. Por isso buscamos inovar trazendo produtos exclusivos, sem esquecer da categoria plus size, que geralmente tem bastante falta no mercado.

Sabemos que roupas para pessoas gordas nem sempre são fáceis de achar, porque ainda lidamos com um mercado que muitas vezes não olha para esse público ou produz apenas peças que não contemplam o estilo de muita gente. Por isso, selecionamos marcas plus size que oferecem peças estilosas e de extrema qualidade, além de produzir modelos exclusivos sob encomendas. A maioria dessas marcas foram criadas a partir de pessoas gordas que resolveram fazer as peças que não encontravam para elas e empoderar outras pessoas mostrando que elas também podem se vestir como quiserem.

Como nos importamos com os clientes, fazemos treinamentos com nossos funcionários para oferecer não só um atendimento de primeira, mas sim conseguir realizar o desejo de proporcionar looks que exaltam sua autoestima. Temos a missão de proporcionar momentos além de roupas, e isso vai muito além de mercadoria física, conta com experiência na loja, no café servido com bolachinhas, ar condicionado num dia quente, água fresca e música ambiente. Tudo isso voltado para a satisfação do mesmo.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

É o processo que envolve o planejamento, a execução e o controle das atividades da empresa, implementado dentro do ambiente corporativo. Seu principal objetivo é potencializar os resultados da empresa, oferecendo um ambiente empresarial mais propício para a efetivação dos objetivos da instituição.

A administração estratégica busca integrar as diferentes áreas de uma empresa a fim de que todos os colaboradores trabalhem em conjunto para atingir os objetivos da organização. Ela é sistêmica porque considera todas as áreas da empresa e como cada uma delas pode contribuir para o sucesso da organização.

Ela é fundamental para o sucesso duradouro de uma empresa, seja ela de grande porte ou uma PME. Com suas etapas bem definidas - análise ambiental, concepção da estratégia, implementação - o profissional que estiver encarregado da gestão estratégica precisa ter acima de tudo visão do futuro.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A nossa estratégia empresarial é o conjunto das ações e decisões da empresa que visa proporcionar aos clientes mais valor que o oferecido pela concorrência.

Pensando nisso, usamos a análise de SWOT.

Saímos a campo para analisar qual seria a melhor localização para abrir a nossa loja e conhecer um pouco mais sobre os estilos mais utilizados pela região (casual, social entre outros).

Definindo a localização fomos em busca de colaboradores, onde percebemos que teríamos que investir em treinamento para um atendimento de excelência para o nosso público alvo.

Podemos analisar também as possibilidades de crescimento no nosso novo negócio, pois seremos os primeiros a abrir uma loja no segmento de roupas nesta região.

Feito essas análises seguimos elaborando qual seria a melhor estratégia para o nosso investimento. Partimos para o planejamento financeiro, onde foi designado um orçamento anual para se cumprir junto com o planejamento de base nas previsões que possam ocorrer no futuro.

Estabelecemos uma meta de vendas a ser cumprida mensalmente, semestralmente e anualmente e a cada meta concluída com sucesso todos seriam beneficiados por algum benefício (ainda não definido) e para que essas metas sejam alcançadas decidimos por incluir todos os nossos colaboradores e sócios a opinarem na qual seria a melhor forma de marketing e divulgação da nossa loja.

Assim foram surgindo ideias de todos os lados como:

- divulgação em todas as plataformas digitais (Instagram, Facebook, Tik Tok);

- a criação de um site para vendas pensando no conforto, agilidade e segurança;
- realizações de lives semanalmente onde iremos mostrar as novidades e as promoções da semana;
- atendimentos personalizados via whatsapp;
- anúncios em rádio, televisão e jornais;
- distribuição de panfletos e cartões de visitas.

Com o envolvimento de todos podemos caminhar de forma consistentes, isso garante aos clientes um atendimento diferenciado da concorrência.

Deve ser conceituada a estratégia empresarial e as formas de implementação e acompanhamento por parte dos gestores.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores são as partes de uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem usar para definir sua estratégia de negócio. É a partir da Missão, Visão e Valores que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e futuro do empreendimento.

A missão de uma empresa é aquilo que ela determina como razão de ser do seu negócio, a sua entrega ao cliente. Como a empresa é um ser vivo e mutável, a missão pode ser revista ao longo do tempo, se adequando às novas necessidades do mercado.

A visão de uma empresa é onde ela quer chegar em um determinado tempo. É importante ter a visão sempre no horizonte, pois as ações presentes devem estar alinhadas com onde se quer chegar.

Os valores são o DNA da organização. São os ideais de atitude, comportamento e busca de resultados comuns aos empregados, líderes e acionistas nas relações com clientes, fornecedores, comunidades, parceiros e governos.(CONTABILIZEI)

Segue o exemplo de missão, visão e valores de uma empresa real (Gordo & Magro Moda):

Missão: Elevar a autoestima do público Plus Size desafiando os padrões convencionais da Moda, oferecendo Tendências e Estilo, a fim de resgatar a beleza em qualquer tamanho.

Visão: Ser destaque no segmento da Moda Plus Size, atuando sempre com agilidade e eficiência.

Valores: Nosso foco principal é o cliente, prezamos a honestidade, qualidade, relacionamento, respeito, transparência e simplicidade. Fazemos sempre boas parcerias com nossos fornecedores, e assim trazemos sempre produtos e serviços inovadores, a fim de transformar a vida dos nossos clientes de forma simples e objetiva.(GORDO&MAGRO)

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO

Agregar estilo e elegância para toda a família, a fim de criar um vínculo direto com a comunidade e uma experiência contínua e acessível.

VISÃO

Trazer o que há de mais encantador em estilo e conforto, atuando sempre com inovação, comprometimento e eficiência.

VALORES

Nossa meta é encantar os nossos clientes, visando pela confiança, transparência, qualidade e principalmente pelo respeito, sempre procurando novas e boas parcerias

com fornecedores, podendo assim agregar produtos e serviços inovadores de qualidade para os nossos clientes.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

O ato de pensar estrategicamente se refere a ter o autoconhecimento, de forma racional e que faz toda diferença na vida pessoal, profissional ou empresarial. Conhecer o nosso propósito de vida é de extrema importância, pois nos ajuda a traçar nossos objetivos e alcançá-los com sucesso.

Nos dias de hoje existem milhares de empresas que buscam e valorizam indivíduos que pensam estrategicamente e desejam que estejam na linha de frente da liderança.

Por exemplo, nós identificamos a ausência de lojas de roupas na avenida onde moramos, logo, tomamos a decisão de agir rápido, antes que alguém tivesse uma ideia semelhante a nossa. Pensamos estrategicamente e executamos com agilidade.

Com tudo, o pensar estrategicamente é uma habilidade cada dia mais necessária em qualquer posição. O fato de agir operacionalmente dentro de uma empresa é fundamental, assim encontraremos possibilidades do domínio do presente e posteriormente conquistar o futuro, superando os adversários e o mercado que se encontra cada vez mais competitivo.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: é fundamental, ele vem antes de tudo, pensamentos estratégicos, propósitos e sonhos. A importância de se autoconhecer é valioso, é rico, porém é baseado nele que se encontra o norte, o caminho para traçar as metas, lançar os objetivos e posteriormente realizar sonhos.

O processo de autoconhecimento é de extrema importância para qualquer indivíduo que tenha desejo de se desenvolver, tanto em seu lado pessoal quanto no seu lado profissional. Sendo assim a pessoa que se auto conhece tem uma reflexão melhor de suas habilidades, capacidades, virtudes, valores e propósitos.

A nossa equipe tem profissionais que conhecem a si mesmo e que trabalham com êxito e segurança nas tomadas de decisões. Com o intuito de atender as expectativas de nossos clientes fazendo do nosso trabalho o mais produtivo firmando sempre bons relacionamentos com clientes e fornecedores.

- **Tópico 2:** Foco: é essencial na vida de um empreendedor, ele deve estar presente desde a criação da empresa até em sua eventual expansão.

Por tanto, nossas metas e planos devem ser organizados por meio de um planejamento claro, objetivo e viável, alinhando assim com o nosso propósito de vida.

Manter o foco é extremamente desafiador, mas é através dele que o time alcança bons resultados. Diante disso pegar um papel e colocar suas metas, ideias e escolhas dará um norte reduzindo todas as incertezas.

Por tanto o foco nos permite ter certeza que estamos no caminho certo, fazendo com que sejam finalizados o que foi proposto e conseqüentemente aprendemos com nossos erros e acertos conquistando a confiança para focar no próximo objetivo.

Com isso há algumas alternativas que podemos trabalhar e que é de suma importância para nossa vida, sendo elas:

- Quais são os desafios que este caminho me exigirá?
- Quais competências possuo e que serão exigidas nessa trajetória?
- Quais são as etapas que precisamos vencer para alcançar meus objetivos?
- Caso os planos traçados não se consolidam, quais outros caminhos posso seguir?

- **Tópico 3:** Ação: nos dias de hoje existem uma série de ferramentas na área de negócios que podem nos auxiliar e dar o suporte em uma estrutura de metas. Através dessas ferramentas é possível alcançar nossos objetivos e chegar ao planejamento de vida, porém o nosso intuito é buscar sempre melhorias para melhor atender os nossos clientes.

Um plano de ação deve envolver todos os colaboradores da empresa, é importante muita atenção em relação a cumprimento de prazos e tarefas, não permitindo se perder nos objetivos, metas e foco.

Para uma ferramenta eficaz de metas pode se usar a técnica SMART ela nos possibilita e nos orienta melhor enquanto nossos objetivos.

A ferramenta PDCA e PDCL, pode auxiliar na execução dos nossos planos e projetos, trazendo melhoria em nosso propósito.

A matriz BCG, uma técnica que analisa o portfólio de produtos da empresa monitorando o ciclo de vida dos produtos. Além disso, podemos utilizar a matriz para analisar nossas competências em relação ao mercado.

Atualmente nossa empresa utiliza a técnica SMART e a BCG pois elas vem nos auxiliando em nosso dia a dia trazendo melhoria em nosso planejamento atendendo todas as nossas necessidades e expectativas e posteriormente de nossos clientes.

- **Tópico 4:** Avaliação: o planejamento é elaborado para dar suporte nos nossos objetivos e metas. Sendo assim ele precisa ser avaliado constantemente para averiguar se estamos no caminho certo.

Os nossos propósitos de vida são os nossos motivadores para que direcionam ao nosso caminho, através dele definimos horizontes para alcançar o que tanto almejamos.

Por tanto a avaliação é fundamental em todos os processos da nossa vida, pois as atividades diárias, nossa carreira, estilo de vida e nossa educação precisa ser mensurado, monitorado e avaliado para que haja sucesso em nossos objetivos e trajetória de vida.

Com tudo, durante esse processo precisamos definir e projetar os cenários e previsões para ao longo do ano, pois ao olharmos a nossa trajetória veremos a mudança no futuro.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

[Projeto Integrado Brainstorming Empresarial - YouTube](#)

4. CONCLUSÃO

Neste P.I conseguimos concluir que é de extrema importância a Gestão empreendedora e a Administração estratégica para o sucesso de uma empresa.

É importante entendermos que para realizarmos uma gestão empreendedora, precisamos entender alguns tópicos de suma importância, que são:

1. Princípios e práticas: estão relacionados ao conhecimento necessário para a implantação de uma mentalidade empreendedora;
2. Mercado e clientes: a abordagem sobre o mercado e os clientes deverá ser definida a partir dos princípios e práticas adotadas, mas também é necessário mapear quais são as características do mercado em que a empresa vai atuar, quem são os clientes, fornecedores e concorrentes e quais são as expectativas do empreendedor e da sociedade em relação à proposta de negócios da empresa;
3. Estrutura: toda empresa inicia as suas atividades quando cria a sua estrutura, que é formada pelos recursos, tais como móveis, máquinas e equipamentos, sistemas e softwares, imóveis para funcionamento e operações, entre outros; processos, que são as atividades que a empresa vai desenvolver para entregar valor para os seus clientes; cargos e funções, que representam as atividades que vão ser agregadas em postos de trabalho e as responsabilidades relacionadas. A estrutura pode ser simples ou complexa de acordo com o tamanho e a complexidade das empresas, atualmente se busca a estrutura mais enxuta possível;
4. Pessoas: são os chamados ativos mais importantes e estratégicos de qualquer empresa. São elas que produzem conhecimento e inovação e possibilitam que as empresas alcancem os maiores níveis de competitividade.

Conseqüentemente, também precisamos entender sobre alguns tópicos da Administração estratégica:

1. Integrada: esse processo busca integrar as diferentes áreas de uma empresa a fim de que todos os colaboradores entendam a conexão existente entre eles
2. Sistêmica: a administração estratégica é sistêmica porque considera, sobretudo, todas as áreas da empresa e como cada uma contribui para o desempenho da organização como um todo.
3. Evolutiva: este conceito também é considerado evolutivo, já que está sempre em busca de mudanças que melhorem os negócios, tecnologias que otimizem os processos e assim por diante.
4. Otimizada: outra característica marcante da administração estratégica é sua capacidade de otimizar processos, pois promove melhorias na relação da empresa com clientes, funcionários e público-alvo.
5. Participativa: por fim, esse tipo de administração é participativa, isso porque ela estimula a participação de todos os gestores em um ambiente colaborativo e focado em resultados.

Nossa maior dificuldade nesse P.I foi pôr as ideias no papel e organizá-las, mas com o comprometimento e engajamento de todos, conseguimos nos organizar de acordo com os tópicos abordados.

Nesta parte deve ser feita uma conclusão do PI, descrevendo os principais pontos abordados, as dificuldades encontradas e outras informações que se julgarem relevantes.

Não se esqueça de revisar os textos, corrigir os erros de digitação/ortografia, fazer uma última conferência na formatação.

Também é preciso atualizar o sumário, isso pode ser feito automaticamente, basta clicar sobre ele e em seguida no botão que aparecerá à esquerda: “Atualizar sumário”.

REFERÊNCIAS

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores>

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

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/varejo-de-moda-abril2019.pdf>

<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/empreender-com-um-foco#:~:text=Sem%20concentrar%20suas%20a%C3%A7%C3%B5es%20no,dentro%20do%20segmento%20de%20>

O Pensamento Estratégico. Disponível em: <http://www.gecompany.com.br/>. Acesso junho 2023

ANEXOS

- Estilo plus size:





- Moda verão:





* Moda juvenil:



* Estilo casual:



* Moda fitness:







RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório de Auto Avaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Priscila Aparecida da Silva
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º bimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>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. O Projeto foi muito bem elaborado pois podemos usar a nossa criatividade, com propósitos definidos e a equipe toda desempenhada para atender a todos os requisitos.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O desafio foi a insegurança de não conseguir atender todos os requisitos propostos no trabalho, pois como somos de cidades diferentes e cada um tem uma rotina diferenciada acaba sendo um pouco complicada.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Foram realizados vários meeting onde decidimos que a melhor forma de desenvolver o projeto seria dividindo os tópicos e conforme as ideias iam surgindo discutimos através do whatsapp, algumas ligações telefônicas.</p>
<p>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. Criado grupo no whatsapp, realizando meetings, ligações e conversas particulares, colocamos as ideias de cada um e juntos discutimos e elaboramos o projeto.</p>
<p>a. Aspectos positivos Aumentar o conhecimento e entender as etapas para se criar um novo empreendimento.</p>

b. Dificuldades encontradas
Distância entre os integrantes e dificuldades para marcarmos nossas reuniões devido a disponibilidade de horários.

c. Resultados atingidos
Os resultados foram alcançados e satisfatórios.

d. Sugestões / Outras observações
No PI podemos colocar um pouco das ideias de cada integrante e todas as ideias foram se encaixando o que tornou-se um projeto legal. Percebemos que não é tão fácil e simples abrir um novo empreendimento.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA - 1012023100347	NOME - Priscila Aparecida da Silva
RA - 101202120155	NOME - José Ferdinando da Silva
RA - 1012021200131	NOME - Vanessa Todero da Silva Gabriel
RA - 1012021200350	NOME - Luís Fernando Todero da Silva
RA - 1012023100727	NOME - Fábio Camilo de Souza Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Relatório de Auto Avaliação

CURSO: Administração

MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: José Ferdinando da Silva

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º bimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

<p>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; O Projeto foi muito bem elaborado pois podemos usar a nossa criatividade, com propósitos definidos e a equipe toda desempenhada para atender a todos os requisitos.</p>	
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O desafio foi a insegurança de não conseguir atender todos os requisitos propostos no trabalho, pois como somos de cidades diferentes e cada um tem uma rotina diferenciada acaba sendo um pouco complicada.</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Foram realizados vários meeting onde decidimos que a melhor forma de desenvolver o projeto seria dividindo os tópicos e conforme as ideias iam surgindo discutimos através do whatsapp, algumas ligações telefônicas.</p>	
<p>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. Criado grupo no whatsapp, realizando meetings, ligações e conversas particulares, colocamos as ideias de cada um e juntos discutimos e elaboramos o projeto.</p>	
<p>e. Aspectos positivos Aumentar o conhecimento e entender as etapas para se criar um novo empreendimento.</p>	
<p>f. Dificuldades encontradas Distância entre os integrantes e dificuldades para marcarmos nossas reuniões devido a disponibilidade de horários.</p>	
<p>g. Resultados atingidos Os resultados foram alcançados e satisfatórios.</p>	
<p>h. Sugestões / Outras observações No PI podemos colocar um pouco das ideias de cada integrante e todas as ideias foram se encaixando o que tornou-se um projeto legal. Percebemos que não é tão fácil e simples abrir um novo empreendimento.</p>	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME Priscila Aparecida da Silva
RA	NOME José Ferdinando da Silva

RA	NOME Vanessa Todero da Silva Gabriel
RA	NOME Luís Fernando Todero da Silva
RA	NOME Fábio Camilo de Souza Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório de Auto Avaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Luis Fernando Tódero da Silva
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º bimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>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. O Projeto foi muito bem elaborado pois podemos usar a nossa criatividade, com propósitos definidos e a equipe toda desempenhada para atender a todos os requisitos.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O desafio foi a insegurança de não conseguir atender todos os requisitos propostos no trabalho, pois como somos de cidades diferentes e cada um tem uma rotina diferenciada acaba sendo um pouco complicada.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Foram realizados vários meeting onde decidimos que a melhor forma de desenvolver o projeto seria dividindo os tópicos e conforme as ideias iam surgindo discutimos através do whatsapp, algumas ligações telefônicas.</p>
<p>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. Criado grupo no whatsapp, realizando meetings, ligações e conversas particulares, colocamos as ideias de cada um e juntos discutimos e elaboramos o projeto.</p>

i. Aspectos positivos Aumentar o conhecimento e entender as etapas para se criar um novo empreendimento.	
j. Dificuldades encontradas Distância entre os integrantes e dificuldades para marcarmos nossas reuniões devido a disponibilidade de horários.	
k. Resultados atingidos Os resultados foram alcançados e satisfatórios.	
l. Sugestões / Outras observações No PI podemos colocar um pouco das ideias de cada integrante e todas as ideias foram se encaixando o que tornou-se um projeto legal. Percebemos que não é tão fácil e simples abrir um novo empreendimento.	
9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA - 1012023100347	NOME - Priscila Aparecida da Silva
RA - 101202120155	NOME - José Ferdinando da Silva
RA - 1012021200131	NOME - Vanessa Todero da Silva Gabriel
RA - 1012021200350	NOME - Luís Fernando Todero da Silva
RA - 1012023100727	NOME - Fábio Camilo de Souza Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório de Auto Avaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Vanessa Todero da Silva Gabriel

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º bimestre de 2023

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

O Projeto foi muito bem elaborado pois podemos usar a nossa criatividade, com propósitos definidos e a equipe toda desempenhada para atender a todos os requisitos.

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

O desafio foi a insegurança de não conseguir atender todos os requisitos propostos no trabalho, pois como somos de cidades diferentes e cada um tem uma rotina diferenciada acaba sendo um pouco complicada.

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

Foram realizados vários meeting onde decidimos que a melhor forma de desenvolver o projeto seria dividindo os tópicos e conforme as ideias iam surgindo discutimos através do whatsapp, algumas ligações telefônicas.

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.

Criado grupo no whatsapp, realizando meetings, ligações e conversas particulares, colocamos as ideias de cada um e juntos discutimos e elaboramos o projeto.

m. Aspectos positivos

Aumentar o conhecimento e entender as etapas para se criar um novo empreendimento.

n. Dificuldades encontradas

Distância entre os integrantes e dificuldades para marcarmos nossas reuniões devido a disponibilidade de horários.

o. Resultados atingidos

Os resultados foram alcançados e satisfatórios.

p. Sugestões / Outras observações

No PI podemos colocar um pouco das ideias de cada integrante e todas as ideias foram se encaixando o que tornou-se um projeto legal. Percebemos que não é tão fácil e simples abrir um novo empreendimento.

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA - 1012023100347	NOME - Priscila Aparecida da Silva
RA - 101202120155	NOME - José Ferdinando da Silva
RA - 1012021200131	NOME - Vanessa Todero da Silva Gabriel
RA - 1012021200350	NOME - Luís Fernando Todero da Silva
RA - 1012023100727	NOME - Fábio Camilo de Souza Santos

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório de Auto Avaliação
CURSO: Administração
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Fabio Camilo de Soza Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º bimestre de 2023

14.DESENVOLVIMENTO

<p>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 O Projeto foi muito bem elaborado pois podemos usar a nossa criatividade, com propósitos definidos e a equipe toda desempenhada para atender a todos os requisitos.</p>	
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O desafio foi a insegurança de não conseguir atender todos os requisitos propostos no trabalho, pois como somos de cidades diferentes e cada um tem uma rotina diferenciada acaba sendo um pouco complicada.</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Foram realizados vários meeting onde decidimos que a melhor forma de desenvolver o projeto seria dividindo os tópicos e conforme as ideias iam surgindo discutimos através do whatsapp, algumas ligações telefônicas.</p>	
<p>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. Criado grupo no whatsapp, realizando meetings, ligações e conversas particulares, colocamos as ideias de cada um e juntos discutimos e elaboramos o projeto.</p>	
<p>q. Aspectos positivos Aumentar o conhecimento e entender as etapas para se criar um novo empreendimento.</p>	
<p>r. Dificuldades encontradas Distância entre os integrantes e dificuldades para marcarmos nossas reuniões devido a disponibilidade de horários.</p>	
<p>s. Resultados atingidos Os resultados foram alcançados e satisfatórios.</p>	
<p>t. Sugestões / Outras observações No PI podemos colocar um pouco das ideias de cada integrante e todas as ideias foram se encaixando o que tornou-se um projeto legal. Percebemos que não é tão fácil e simples abrir um novo empreendimento.</p>	
15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA - 1012023100347	NOME - Priscila Aparecida da Silva
RA - 101202120155	NOME - José Ferdinando da Silva

RA - 1012021200131	NOME - Vanessa Todero da Silva Gabriel
RA - 1012021200350	NOME - Luís Fernando Todero da Silva
RA - 1012023100727	NOME - Fábio Camilo de Souza Santos