



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Planta Livre

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
Planta Livre

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Thainara Cristina Marchiotti de Souza , RA 1012023100301
Jéssica Aparecida Moura, RA 1012021200387
Ana Beatriz Ferlin Toesca, RA 1012022100097
Aline Paiva de Souza, RA 1012023100319

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	14
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	18
4. CONCLUSÃO	21
REFERÊNCIAS	22
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	22

1. INTRODUÇÃO

Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado houve a proposta de criação de uma empresa. A criação se deu em virtude ao que sempre está em alta no mercado, a agricultura. Serão apresentadas algumas características sobre o aplicativo inovador Planta Livre e seus aspectos serão utilizados como parâmetros de estudo e desenvolvimento do trabalho perante as pautas relacionadas a administração estratégica e gestão empreendedora.

Com a grande evolução da tecnologia tarefas simples do dia a dia se tornaram cada vez mais fáceis, e portanto as rotinas diárias tem atraído muito a atenção e precisam ser otimizadas. Já existem vários aplicativos para smartphones que permitem facilitar tarefas em casa, como por exemplo aplicativos de entrega de comida ou produtos domésticos, inteligência artificial que controla interruptores, televisores, som, climatização apenas por gestos ou pela voz, até mesmo aplicativos de telemedicina que permite que você entre em contato com médicos e especialistas do mundo todo, enfim, chegamos na era da inovação e não podemos parar por aqui por conta disso, chegamos a ideia da concepção de um aplicativo que poderá revolucionar a vida dos produtores de citrus o Planta Livre.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Planta Livre é o nome dado ao aplicativo 100% online, que poderá ser baixado em androids e iphones, irá facilitar a vida do produtor de citrus e também dos agrônomos designados a cuidarem dos pomares.

Como o nome já induz, o aplicativo será voltado ao diagnóstico e monitoramento das pragas na laranja e também em outras frutas da sua família de

maneira a trazer mais tecnologia pro campo e também um controle em larga escala de como os pomares estão reagindo aos tratamentos feitos usando apenas o aparelho celular.

As pragas no campo são um grande problema, por isso o aplicativo tem como principal objetivo simplificar o tratamento para extingui-las, de maneira que depois de escanear a planta o consumidor já é direcionado para os pesticidas disponíveis para compra na nossa própria plataforma e também para um manual de como cuidar da fruta até que chegue a época da sua colheita.

Além do aplicativo usar de um banco de dados, terá à disposição um agrônomo que poderá responder a qualquer dúvida do cliente. A assinatura poderá ser paga mensalmente ou anualmente dependendo da necessidade do consumidor .

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente, inovador e com valor. É a disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços e negócios, dedicando tempo e esforços necessários para tal feito, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais.

Na gestão empreendedora utiliza-se a mentalidade do empreendedorismo nos processos do dia a dia de uma empresa já estabelecida ou na criação de uma nova organização. “Empreender é a capacidade e disposição para criar, inovar, desenvolver e gerenciar um negócio.

Qualquer um que tenha características de um empreendedor consegue desenvolver uma nova “ideia”, empreender não está somente ligado a administração. Um empreendedor não necessariamente precisa ser um administrador, assim como nem todos os administradores são empreendedores. A principal diferença de um para outro, é o foco principal que no caso do empreendedor é desenvolver novas soluções, que depois podem ser vendidas, administradas por outras pessoas ou por ele próprio.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Um empreendedor não necessariamente é o dono do negócio, ele pode ser um profissional de qualquer área na empresa que busca transformar, evoluir, os processos da organização que atua

Uma pessoa com perfil empreendedor tem habilidades de avaliar oportunidades, buscar recursos e organizar equipes necessários para colocar essas oportunidades em prática de forma apropriada para alcançar os resultados desejados.

Para o desenvolvimento do Planta Livre, os dois sócios que irão desenvolver esse projeto têm conhecimentos específicos em suas respectivas áreas. Um tem formação e experiência em estrutura e desenvolvimento de software. Já o outro é formado em engenharia agrônômica, com especialização em controle e manejo de pragas em citrus. Todo esse conhecimento dos dois serão extremamente necessários para o desenvolvimento do aplicativo.

Além desses conhecimentos específicos existem outras características que os sócios precisam ter ou desenvolver que traçam um perfil do empreendedor. As características mais específicas de um empreendedor são:

O perfil de um empreendedor pode variar de acordo com a pessoa e o contexto em que atua, mas existem algumas características comuns que são frequentemente associadas a empreendedores bem-sucedidos. Aqui estão algumas características-chave do perfil de um empreendedor:

- **Visão e paixão:** Os empreendedores geralmente têm uma visão clara do que desejam alcançar e são apaixonados por sua ideia ou projeto. Eles têm a capacidade de identificar oportunidades e enxergar além do presente, buscando criar algo novo ou resolver um problema existente.
- **Persistência e determinação:** Empreendedores enfrentam desafios e obstáculos ao longo do caminho. Eles possuem uma mentalidade resiliente e estão dispostos a superar adversidades. A determinação e a persistência são características fundamentais para perseverar diante das dificuldades e manter o foco em seus objetivos.
- **Capacidade de assumir riscos calculados:** O empreendedorismo envolve tomar decisões ousadas e assumir riscos. No entanto, empreendedores bem-sucedidos tendem a ser calculistas em relação aos riscos que assumem. Eles realizam análises cuidadosas, consideram os prós e contras e tomam decisões informadas.
- **Mentalidade inovadora:** Empreendedores estão constantemente buscando maneiras de inovar e melhorar. Eles têm uma mentalidade aberta para novas ideias, são criativos e estão dispostos a experimentar soluções diferentes. A busca pela inovação impulsiona o crescimento e a diferenciação no mercado.
- **Habilidades de liderança:** Empreendedores eficazes têm habilidades de liderança desenvolvidas. Eles são capazes de inspirar e motivar suas equipes, delegar tarefas, tomar decisões estratégicas e estabelecer uma visão compartilhada. A capacidade de liderar e influenciar os outros é fundamental para o sucesso empreendedor.

- Networking e habilidades de comunicação: Conectar-se com outras pessoas e estabelecer relacionamentos é importante para os empreendedores. Eles constroem redes de contatos sólidas, buscando parcerias, mentores e oportunidades de negócios. Além disso, possuem habilidades de comunicação eficazes, capazes de transmitir suas ideias e persuadir os outros.
- É importante ressaltar que o perfil empreendedor pode ser desenvolvido e aprimorado ao longo do tempo. Embora algumas características sejam inatas, outras podem ser adquiridas por meio de aprendizado, experiência e prática. Cada empreendedor é único, mas cultivar essas características pode contribuir para o sucesso no mundo dos negócios.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Para criação da organização, os dois sócios já possuem 50% do valor total necessários para começarem o desenvolvimento de suas ideias. Já a outra metade do capital necessário será alcançado através de Investimento de capital semente.

O capital semente, também conhecido como Seed Money ou Seed Capital, refere-se a um investimento feito em empresas iniciantes que ainda não possuem uma presença estabelecida no mercado. Em alguns casos, a ideia por trás dessas empresas é bastante recente, e os empreendedores estão em busca de financiamento para desenvolver sua solução ou produto.

Essa fase é considerada a etapa embrionária da empresa, daí o nome relacionado à semente. Nesse sentido, os empreendedores precisam de recursos para financiar o negócio até que ele se estabeleça e se consolide no mercado. Para isso, é necessário encontrar investidores que acreditem no potencial da ideia, despertando o interesse em fazer aportes de capital para acompanhar o crescimento da empresa e, no futuro, obter lucros.

O investimento em Seed Money geralmente é estruturado na forma de fundos de investimento. Esses fundos captam recursos de diversos investidores e realizam aplicações em diferentes empresas. Essa abordagem permite a diluição de riscos e o aumento das oportunidades de ganho.

Como funciona esse investimento?

O investimento em Seed Money geralmente é estruturado na forma de fundos de investimento. Esses fundos captam recursos de diversos investidores e realizam aplicações em diferentes empresas. Essa abordagem permite a diluição de riscos e o aumento das oportunidades de ganho.

Para isso, é necessário encontrar investidores que acreditem no potencial da ideia, despertando o interesse em fazer aportes de capital para acompanhar o crescimento da empresa e, no futuro, obter lucros. Depois, ainda é necessário aguardar o desenvolvimento do negócio no mercado, pois ele ainda estará longe de ter receita. Entretanto, apesar da necessidade de aguardar o longo prazo para obter o retorno do capital, o potencial de rendimento é bastante alto.

Além da questão financeira, os investidores também podem participar de maneira ativa na empresa, com apoio estratégico e suporte na implementação das melhores práticas. Sem dúvidas, isso aumenta as chances de sucesso da startup.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Existem alguns aplicativos disponíveis para controle e gestão de plantações de citrus. Esses aplicativos geralmente são projetados para ajudar agricultores, agrônomos e produtores a monitorar e gerenciar suas plantações de forma mais eficiente. Mas nenhum oferece a quantidade de recursos e vantagens que o Planta Livre:

As ferramentas que estão disponíveis no APP são:

- · Scanner: Onde o inspetor responsável pelo controle de pragas, tirara uma foto da planta infectada e através de um banco de dados será possível descobrir uma possível doenças ou pragas através de uma imagem semelhante a dele;
- · Tabela de Inspeção: Terá modelos mais comuns de uma tabela utilizada no manejo de pragas, será possível anotar de maneira muito mais simples onde será guardada todas as informações sem correr o risco de perdê-las; sendo possível abrir a qualquer momento;
- · Gráficos: Será possível montar gráficos de acordo com as tabelas preenchidas de inspeção, mostrando onde teve mais problemas com doenças, para assim dar andamento com as ações necessárias com defensivos agrícolas;
- · Loja de defensivos: parcerias com lojas e marcas relacionadas ao ramo de citrus para indicar os melhores produtos preços de defensivos utilizados no combate à praga;
- · Dicionário: Montaremos um dicionário com várias informações de doenças e pragas e causadas no citrus,
- · Combate Natural: Uma parte do APP será totalmente voltado as práticas de combates naturais, conscientização sobre a maneira certa de utilizar defensivos industrializados sem prejudicar á saúde dos consumidores e o meio ambiente.
- · Parcerias com agrônomos: Futuramente o aplicativo deseja fazer parcerias com agrônomos e fazendas, onde será possível o agricultor contratar o serviço do agrônomo.

Alguns dos principais concorrentes do Planta Livre são:

AgriApp: Um aplicativo que oferece informações sobre pragas e doenças em citrus, juntamente com dicas de manejo e controle.

CropProphet: Um aplicativo que utiliza dados meteorológicos e modelos de previsão para ajudar no controle de pragas e doenças em citrus. Ele fornece informações sobre as condições ideais para o desenvolvimento de pragas, permitindo a tomada de decisões baseadas em dados.

PestID: Um aplicativo que permite identificar e obter informações sobre diferentes pragas que podem afetar as plantações de citrus. Ele oferece imagens, descrições e características das pragas, juntamente com orienta.

Citrus Pests & Diseases: Este aplicativo fornece informações sobre pragas e doenças comuns em citrus, juntamente com imagens para facilitar a identificação. Também oferece orientações sobre tratamentos e medidas de controle.

"Citrus Pests" Este aplicativo concentra-se especificamente nas pragas que afetam as plantações de citrus. Ele fornece informações detalhadas sobre diferentes tipos de pragas e as opções de controle disponíveis.

"AgPest Citrus" :Este aplicativo é desenvolvido pela AgPest, uma empresa especializada em soluções de controle de pragas agrícolas. Ele oferece um sistema abrangente de monitoramento e controle de pragas para citrus, com recursos de identificação, alertas e registros de atividades.

"PestPro - Citrus Pest Management": Esse aplicativo auxilia no manejo de pragas em plantações de citrus. Ele fornece informações sobre os diferentes estágios de desenvolvimento das pragas, juntamente com opções de tratamento e produtos recomendados.

Dentre todos os aplicativos do mercado pesquisados nenhum oferece as mesmas ferramentas e recursos que o Planta Livre. Podemos até observar funcionalidades parecidas, mas não na mesma plataforma.

Business Model Canvas

Canvas, é uma ferramenta amplamente utilizada no campo do empreendedorismo e da gestão de negócios. Foi desenvolvido por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur como uma maneira de visualizar e descrever os diversos aspectos de um modelo de negócios de forma concisa e estruturada. Ele é composto por nove blocos que representam os elementos-chave de um modelo de negócios. Esses blocos são:

Segmentos de Clientes: Representa os diferentes grupos de clientes que a empresa pretende atender.

Proposta de Valor: Descreve a proposta única de valor que a empresa oferece aos

clientes, ou seja, o que a torna diferente e valiosa.

Canais de Distribuição: Indica como a empresa alcançará e se relacionará com os clientes, entregando sua proposta de valor.

Relacionamento com Clientes: Define como a empresa irá interagir e cultivar relacionamentos com os clientes ao longo do tempo.

Fontes de Receita: Explora as diferentes formas pelas quais a empresa gera receita a partir de suas atividades.

Recursos-Chave: Engloba os recursos necessários para operar o modelo de negócios, como infraestrutura, equipe, tecnologia e capital.

Atividades-Chave: Refere-se às principais atividades que a empresa deve realizar para implementar seu modelo de negócios.

Parcerias-Chave: Representa as colaborações e parcerias estratégicas que a empresa estabelece para impulsionar seu modelo de negócios.


Estrutura de Custos: Inclui todos os custos envolvidos na operação do modelo de negócios, como despesas com pessoal, marketing, produção e infraestrutura.

Ao preencher cada um desses blocos do Canvas, os empreendedores e gestores conseguem ter uma visão panorâmica e sistêmica de seu modelo de negócios. Essa representação visual facilita a compreensão das conexões entre os diferentes elementos e permite identificar oportunidades, desafios e áreas que requerem ajustes ou melhorias.

Uma das vantagens do Canvas é a sua flexibilidade e capacidade de adaptação. Ele pode ser utilizado em empresas de diversos setores e tamanhos, desde startups até organizações estabelecidas. Além disso, o Canvas pode ser iterado e atualizado à medida que o negócio evolui e novas informações e insights são adquiridos. Ele é uma ferramenta valiosa para empreendedores, gestores e equipes que desejam analisar, planejar ou inovar em seus modelos de negócios. Ele ajuda a trazer clareza e alinhamento estratégico, contribuindo para o desenvolvimento de negócios mais sólidos e competitivos.

Desenvolvemos um modelo de Canvas sobre a ideia do Planta Livre:

Modelo Canvas

Parcerias chave <ul style="list-style-type: none"> Lojas com produtos relacionados ao manejo de pragas em citrus. Parcerias com agrônomos que desejam trabalhar conosco. Cooperativas de citrus. 	Atividades chave <p>Manutenção e desenvolvimento da plataforma; Publicidade; Pesquisa de novas descobertas, para manter sempre atualizado. Controle de fraude e hacker.</p> <hr/> Recursos chave <p>Design, analista de sistema, programador, analista de bancos de dados. Gestores.</p>	Oferta de valor <ul style="list-style-type: none"> A vasta gama de ferramentas e recursos que auxiliara o inspetor no controle de doenças e pragas em uma só plataforma, facilitando a centralização de informações e o diminuindo as chances por possíveis erros. 	Relacionamento <ul style="list-style-type: none"> SAC; Chat; Atendimento online. <hr/> Canais <ul style="list-style-type: none"> App; Site; Feiras de agricultura; Redes Sociais; Marketing; Publicidade online; 	Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none"> Agrônomos; Agricultores; Produtores de Citrus.
Estrutura de custos <p>Marketing, estrutura de TI para desenvolvimento do aplicativo, manutenção, atualizações, hospedagem em um servidor, licenças e despesas fixas para operar.</p>		Fontes de receita <ul style="list-style-type: none"> Através de percentuais de venda; O app também será pago, gerando receita através de assinaturas; Através de anúncios de parceiros nossos. 		

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Todo negócio que gera resultados positivos possui um planejamento estratégico que conduz seu posicionamento e atividades. Ao pensar em criar um novo negócio, empresa ou serviço, ou até mesmo aprimorar uma ideia já existente, não se pode deixar de investir no desenvolvimento de uma boa estratégia.

Existem alguns passos que são fundamentais para o sucesso na abertura de seu novo negócio, entre eles podemos destacar como extrema importância:

- Fazer uma pesquisa prévia sobre as competências e a aptidões necessárias;
- Conhecer o mercado de atuação e suas dores;
- Pesquisar sobre o comportamento do consumidor e se manter atualizado sobre suas novas necessidades;
- Planejar bem o seu empreendimento antes de lançar no mercado, para garantir sua total eficiência.

Já para ampliar o crescimento de uma empresa já existente no mercado, podemos optar pelas seguintes estratégias:

- Vender mais dos produtos que já tem no mercado em que atua: estratégia de penetração de mercado;
- Criar novos produtos e continuar vendendo no mesmo mercado: estratégia de desenvolvimento de produtos;
- Levar seus produtos atuais, para novos mercados, conquistando um outro estado, ou público, por exemplo: estratégia de desenvolvimento de mercado;
- Levar novos produtos para novos mercados: estratégia de diversificação.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A Estratégia Empresarial é um conjunto de grandes escolhas estratégicas que orientam o gerenciamento atual e a construção de uma visão de longo prazo sob condições de incerteza.

Os fundamentos de um bom planejamento estratégico são três. Eles que descrevem o que é estratégia e devem ser interpretados para cada empresa.

- O ponto de partida, ou seja, como a empresa está hoje.
- O destino, isto é, a visão de longo prazo da empresa.
- O trajeto, ou seja, as ações necessárias para alcançar os resultados.

Para a criação de um bom plano estratégico é necessário:

- Análise de Ambientes: Forças e Fraquezas, Ameaças e Oportunidades para sua empresa.
- Políticas Institucionais: Missão, Visão e Valores.
- Metodologia de Planejamento: BSC, OKR, Gerenciamento pelas Diretrizes.
- Acompanhamento: Indicadores de Desempenho.

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 a sua estratégia de negócio. É a partir da MVV que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e futuro do empreendimento.

- Missão: é aquilo que a empresa 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.
- Visão: é onde a empresa pretende almejar chegar em um determinado tempo. É importante ter a visão sempre no horizonte, pois as ações presentes devem estar alinhadas com onde se deseja chegar. Ter visão do seu negócio estabelece os parâmetros para a tomada de decisões, para os investimentos e principalmente para a estratégia de negócio que levará a visão.
- 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, comunidade, parceiros e governo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

- Missão: trazer com eficiência e rapidez soluções e alternativas mais viáveis para o agricultor tratar o problema encontrado em sua plantação.

- Visão: ser referência na parceria com agricultores produtores de citrus, de maneira sustentável e ecologicamente correta, visando o bem estar dos pomares e meio ambiente.

- Valores: os valores que demarcam as práticas e os comportamentos da Planta Livre são:
 1. Eficiência
 2. Confiança
 3. Excelência
 4. Sustentabilidade
 5. Respeito
 6. Ética

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

O pensamento estratégico envolve a capacidade de analisar informações, identificar padrões e tomar decisões informadas com base em metas e objetivos específicos. Quando aplicado ao autoconhecimento, o pensamento estratégico permite

que uma pessoa identifique seus pontos fortes e fracos, explore suas paixões e interesses, e estabeleça uma direção clara para seu crescimento e desenvolvimento pessoal.

Ao se tornar um "Caçador de Mim", ou seja, buscar uma compreensão profunda de quem se é, uma pessoa adquire uma perspectiva estratégica sobre si mesma. Ela é capaz de identificar suas habilidades e talentos únicos, compreender suas limitações e áreas que precisam ser trabalhadas, e definir uma visão clara de seu propósito e metas de vida.

O autoconhecimento estratégico também envolve a capacidade de avaliar o ambiente externo e identificar oportunidades e desafios que possam influenciar o percurso pessoal. Com essa consciência, a pessoa pode tomar decisões alinhadas com seu propósito de vida, maximizando seus pontos fortes e minimizando os obstáculos.

O pensamento estratégico aplicado ao autoconhecimento não se limita apenas a uma análise inicial. É um processo contínuo de reflexão, ajuste e adaptação. À medida que a pessoa adquire mais conhecimento sobre si mesma e sobre o ambiente em que está inserida, ela pode atualizar e refinar sua estratégia pessoal, direcionando seu crescimento de forma intencional.

Em resumo, a busca pelo autoconhecimento através do pensamento estratégico permite que uma pessoa se torne um "Caçador de Mim", explorando e compreendendo suas próprias habilidades, paixões e propósito de vida. Essa abordagem estratégica ao autoconhecimento capacita a pessoa a tomar decisões informadas e a moldar sua vida de acordo com sua visão e objetivos pessoais, promovendo um crescimento pessoal significativo e uma vida mais alinhada com sua verdadeira essência.

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

Quando uma pessoa não tem um direcionamento claro ou não sabe exatamente o que deseja alcançar, é fácil se perder e seguir qualquer caminho que apareça. Sem foco, suas ações podem se tornar dispersas e desordenadas, dificultando o progresso e levando a resultados insatisfatórios.

O foco é a habilidade de concentrar atenção e energia em uma direção específica. É ter clareza sobre seus objetivos, valores e aspirações pessoais. Quando se tem um foco claro, cada passo dado se torna mais significativo, pois está alinhado com uma visão maior.

Ter foco permite que uma pessoa estabeleça metas tangíveis e crie um plano de ação consistente para alcançá-las. O foco direciona o tempo, a energia e os recursos para as atividades mais relevantes e impactantes, maximizando as chances de sucesso.

Além disso, o foco também auxilia na superação de obstáculos e adversidades. Quando se sabe exatamente para onde se está indo, é mais fácil manter a motivação e perseverar diante dos desafios. O foco funciona como um farol, guiando a pessoa através de momentos difíceis e mantendo-a no caminho certo.

No entanto, o foco não é uma jornada linear e imutável. É uma habilidade que precisa ser constantemente cultivada e ajustada. Às vezes, é necessário reavaliar e realinhar os objetivos à medida que surgem novas informações ou circunstâncias.

Em suma, ter foco é fundamental para alcançar o sucesso e a realização pessoal. Quando se tem clareza sobre os objetivos e se concentra em uma direção específica, é possível traçar um caminho consistente e significativo. O foco permite que sejam tomadas decisões informadas, aproveitando as oportunidades e superando os desafios ao longo do percurso. Então, ao se deparar com a incerteza, lembre-se da importância do foco e defina seu caminho com determinação e propósito.

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

O tema "Ação: 1% de Inspiração e 99% de Transpiração" destaca a importância de agir e se dedicar com empenho para alcançar resultados significativos.

Embora a inspiração seja um impulso inicial poderoso, ela sozinha não é suficiente para alcançar o sucesso. A inspiração pode gerar ideias e motivação, mas é a ação consistente que transforma essas ideias em realidade.

A ação é o elemento-chave para transformar sonhos e objetivos em conquistas tangíveis. É a aplicação prática dos conhecimentos, habilidades e recursos disponíveis.

Através da ação, uma pessoa coloca em prática seu potencial e constrói o caminho para o sucesso.

No entanto, a ação requer dedicação e esforço contínuo. É nesse aspecto que a transpiração se torna fundamental. Transpiração simboliza o trabalho árduo, a persistência e o comprometimento necessário para superar os desafios e alcançar resultados significativos.

Enquanto a inspiração pode proporcionar um impulso inicial, é a transpiração que impulsiona o progresso e possibilita o crescimento. É através da transpiração que a pessoa adquire experiência, aprende com os erros, enfrenta adversidades e aprimora suas habilidades.

A ação consistente é o que separa aqueles que apenas sonham de quem realiza. É a disciplina de colocar em prática os planos, mesmo diante das dificuldades e incertezas. Ao dedicar-se e persistir na ação, a pessoa expande suas possibilidades e abre portas para novas oportunidades.

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

A avaliação é um processo fundamental para obter insights sobre o progresso, identificar áreas de melhoria e tomar decisões informadas. Quando algo não é medido, torna-se difícil compreender seu impacto e eficácia, e é ainda mais desafiador implementar estratégias eficientes de gerenciamento.

Medir envolve coletar dados quantitativos ou qualitativos relevantes para avaliar o desempenho, o progresso ou o alcance de metas estabelecidas. Essas métricas e indicadores fornecem informações objetivas e tangíveis sobre o estado atual de um projeto, processo ou atividade.

Ao medir, é possível identificar lacunas entre o desempenho desejado e o real, permitindo que se tomem medidas corretivas adequadas. A avaliação contínua oferece oportunidades para melhorar, ajustar estratégias e implementar mudanças necessárias para atingir os resultados desejados.

Além disso, a avaliação também proporciona uma base para a tomada de decisões fundamentadas. Ao analisar dados e informações, é possível identificar

tendências, padrões e oportunidades que podem influenciar o gerenciamento eficaz. Com uma avaliação precisa, é possível tomar decisões informadas sobre alocação de recursos, definição de prioridades e desenvolvimento de estratégias futuras.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Tópico 1: A Importância do Propósito de Vida

O propósito de vida é essencial para orientar nossas escolhas e ações, proporcionando um senso de direção e significado. Ter clareza sobre nosso propósito nos ajuda a tomar decisões mais alinhadas com nossos valores e objetivos. Para descobrir seu propósito de vida, reserve um tempo para reflexão. Escreva um diário, faça perguntas profundas a si mesmo e considere o que realmente o motiva e traz satisfação. Ao compreender seu propósito de vida, você terá uma base sólida para construir sua Matriz

SWOT.

Tópico 2: Compreendendo a Matriz SWOT

A Matriz SWOT é uma ferramenta de análise que normalmente é usada no contexto empresarial, mas pode ser adaptada para a vida pessoal. Ela consiste em quatro categorias: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. As Forças representam seus pontos fortes internos, como habilidades, conhecimentos e características positivas. As Fraquezas são as áreas em que você precisa melhorar ou limitações pessoais. As Oportunidades são os fatores externos que podem ajudá-lo a avançar em direção ao seu propósito de vida. Já as Ameaças são os obstáculos ou desafios que podem impactar negativamente sua jornada. A Matriz SWOT nos ajuda a identificar e avaliar esses aspectos, fornecendo uma visão abrangente da situação.

Tópico 3: Construindo a Matriz SWOT baseada no Propósito de Vida

A. Pontos Fortes (Strengths)

Identificar seus pontos fortes é fundamental para aproveitar ao máximo suas habilidades e recursos internos. Pense nas suas principais habilidades, conhecimentos, experiências e características positivas. Esses são os seus pontos fortes. Por exemplo, se você é uma pessoa organizada, habilidosa em comunicação e apaixonada por ajudar os outros, esses são pontos fortes que podem ser aplicados em diferentes aspectos da sua vida. Ao listar e reconhecer seus pontos fortes, você estará construindo uma base sólida para o sucesso no alcance de seu propósito de vida.

B. Pontos Fracos (Weaknesses)

Ao identificar suas fraquezas, você estará ciente das áreas em que precisa melhorar ou superar desafios. Reflita sobre suas limitações pessoais, habilidades que precisa desenvolver ou aspectos que atrapalham seu progresso. Por exemplo, talvez você tenha dificuldade em falar em público ou procrastine frequentemente. Ao reconhecer suas fraquezas, você pode buscar maneiras de melhorar essas áreas, seja por meio de cursos, treinamentos ou buscando apoio de mentores. A autopercepção é essencial para o autodesenvolvimento e para fortalecer seu propósito de vida.

C. Oportunidades (Opportunities)

As oportunidades são fatores externos que podem impulsionar seu progresso em direção ao propósito de vida. Elas podem incluir tendências de mercado, avanços tecnológicos, eventos ou conexões pessoais. Identifique essas oportunidades e considere como elas estão alinhadas ao seu propósito de vida. Por exemplo, se você deseja abrir um negócio na área de tecnologia, uma oportunidade pode ser o crescimento do mercado de aplicativos móveis. Ao identificar e aproveitar essas oportunidades, você estará criando condições favoráveis para o sucesso em seu caminho.

D. Ameaças (Threats)

As ameaças são os obstáculos ou desafios que podem surgir em sua jornada. Podem ser concorrência acirrada, falta de recursos ou até mesmo obstáculos pessoais, como falta de confiança. Ao reconhecer essas ameaças, você pode se preparar melhor para enfrentá-las. Desenvolva estratégias para minimizar seu impacto ou superá-las. Por exemplo, se a falta de recursos financeiros é uma ameaça, você pode buscar alternativas de financiamento ou buscar parcerias estratégicas. Ao enfrentar as ameaças de frente, você estará fortalecendo seu propósito de vida e construindo resiliência.

Tópico 4: Análise da Matriz SWOT e Desenvolvimento do Plano de Ação

Após construir sua Matriz SWOT, é hora de analisar as informações reunidas. Observe padrões, conexões e insights que surgem dessa análise. Identifique como suas forças podem ser aproveitadas para aproveitar as oportunidades e superar as ameaças. Ao mesmo tempo, esteja ciente de suas fraquezas e pense em estratégias para minimizá-las ou superá-las. Com base nessa análise, desenvolva um plano de ação sólido.

Defina metas específicas e prazos realistas para alcançar essas metas. Identifique as etapas necessárias para utilizar suas forças e aproveitar as oportunidades, ao mesmo tempo que enfrenta e supera as ameaças. Lembre-se de que um plano de ação é flexível e pode ser ajustado conforme necessário. Regularmente, revise e avalie seu progresso, faça ajustes e adaptações quando necessário. A Matriz SWOT é uma ferramenta poderosa para guiar suas decisões e ações em direção ao seu propósito de vida.

Conclusão:

A construção da Matriz SWOT baseada no propósito de vida é uma abordagem prática e eficaz para auxiliar no planejamento e tomada de decisões em sua jornada pessoal. Ao reconhecer seus pontos fortes, enfrentar suas fraquezas, aproveitar as oportunidades e superar as ameaças, você estará em uma posição mais forte para alcançar seus objetivos e viver uma vida alinhada ao seu propósito.

Link do Vídeo: https://youtu.be/Duk4BL_oi3A

4. CONCLUSÃO

A era da inovação e empreendedorismo trouxe consigo uma série de avanços tecnológicos que têm facilitado diversas tarefas cotidianas. Aplicativos de entrega, dispositivos controlados por inteligência artificial e até mesmo telemedicina são exemplos de como a tecnologia tem transformado as nossas vidas. Diante desse cenário, o Planta Livre surge como uma proposta inovadora voltada especificamente para os produtores de citrus.

No âmbito da gestão empreendedora, é importante destacar o perfil do empreendedor responsável pela criação do aplicativo. O sucesso desse empreendimento depende de características como visão de mercado, capacidade de inovação e habilidade para identificar oportunidades. Além disso, as fontes de capital desempenham um papel fundamental na viabilização e desenvolvimento do negócio.

Ao abordar a administração estratégica, é essencial que a empresa por trás do Planta Livre tenha uma clara compreensão de sua estratégia empresarial. A definição da missão, visão e valores do negócio proporciona um direcionamento sólido, servindo como base para a tomada de decisões estratégicas e para a criação de uma identidade

Através da gestão empreendedora e da administração estratégica, a empresa por trás do aplicativo tem o objetivo de oferecer soluções inovadoras, impulsionando o desenvolvimento do setor agrícola e atendendo às demandas do mercado. Com uma clara definição de missão, visão e valores, o Planta Livre está preparado para enfrentar os desafios e se destacar como uma referência no segmento.

REFERÊNCIAS

- <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/capital-semente/>
- https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/perfil-empendedor-com-o-reconhecer-se-tenho-ou-nao_ff4308630a05c710VgnVCM100000d701210aRCD#:~:text=Principais%20caracter%C3%ADsticas%20do%20perfil%20empendedor,os%20primeiros%20sinais%20de%20sucesso.
- <https://www.jornaldeuberaba.com.br/noticia/54697/o-que-e-e-como-funciona-gestao-empendedor-na-empresa>
- <https://fia.com.br/blog/gestao-empendedor/>

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado - Equipe 57
CURSO: Administração
MÓDULO: 3º
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais
ESTUDANTE: Ana Beatriz Ferlin Toesca
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 16/05/2023-14/06/2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado houve a proposta de criação de uma empresa. A criação se deu em virtude ao que sempre está em alta no mercado, a agricultura

Desafio: A dificuldade maior, por ser a criação de uma empresa foi organizar nossas rotinas para conseguir se comunicar e realizar o trabalho.

Cronograma das Ações: Cada uma ficou responsável por desenvolver os tópicos gerais e todas auxiliaram na criação do projeto da empresa.

Síntese das Ações: Todos os encontros foram via Rede social e vídeo-chamadas

a. Aspectos positivos
Nos motivou e trouxe uma boa noção de empreendimento.

b. Dificuldades encontradas
Encontrar e organizar tudo o que era necessário para a empresa dar certo.

c. Resultados atingidos
Aprendizado e noções de empreendimentos

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA:1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchioli de Souza
RA: 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA 1012021200387	NOME Jêssica Aparecida Moura
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Equipe 57
CURSO: Administração
MÓDULO: 3º
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais
ESTUDANTE: Jêssica Aparecida Moura
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 16/05/2023-14/06/2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado houve a proposta de criação de uma empresa. A criação se deu em virtude ao que sempre está em alta no mercado, a agricultura
Desafio: A dificuldade maior, por ser a criação de uma empresa foi organizar nossas rotinas para conseguir se comunicar e realizar o trabalho.
Cronograma das Ações: Cada uma ficou responsável por desenvolver os tópicos gerais e todas auxiliaram na criação do projeto da empresa.

Síntese das Ações: Todos os encontros foram via Rede social e vídeo-chamadas	
e. Aspectos positivos Nos motivou e trouxe uma boa noção de empreendimento.	
f. Dificuldades encontradas Encontrar e organizar tudo o que era necessário para a empresa dar certo.	
g. Resultados atingidos Aprendizado e noções de empreendimentos	
h. Sugestões / Outras observações	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchioli de Souza
RA:1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA 1012021200387	NOME Jéssica Aparecida Moura
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Equipe 57
CURSO: Administração
MÓDULO: 3º
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais

ESTUDANTE: Thainara Cristina Marchioti de Souza
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 16/05/2023-14/06/2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado houve a proposta de criação de uma empresa. A criação se deu em virtude ao que sempre está em alta no mercado, a agricultura

Desafio: A dificuldade maior, por ser a criação de uma empresa foi organizar nossas rotinas para conseguir se comunicar e realizar o trabalho.

Cronograma das Ações: Cada uma ficou responsável por desenvolver os tópicos gerais e todas auxiliaram na criação do projeto da empresa.

Síntese das Ações: Todos os encontros foram via Rede social e vídeo-chamadas

i. Aspectos positivos
Nos motivou e trouxe uma boa noção de empreendimento.

j. Dificuldades encontradas
Encontrar e organizar tudo o que era necessário para a empresa dar certo.

k. Resultados atingidos
Aprendizado e noções de empreendimentos

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100097

NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca

RA 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchioli de Souza
RA: 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA 1012021200387	NOME Jéssica Aparecida Moura
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado - Equipe 57
CURSO: Administração
MÓDULO: 3º
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais
ESTUDANTE: Aline Paiva de Souza
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 16/05/2023-14/06/2023

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Para o desenvolvimento deste Projeto Integrado houve a proposta de criação de uma empresa. A criação se deu em virtude ao que sempre está em alta no mercado, a agricultura
Desafio: A dificuldade maior, por ser a criação de uma empresa foi organizar nossas rotinas para conseguir se comunicar e realizar o trabalho.
Cronograma das Ações: Cada uma ficou responsável por desenvolver os tópicos gerais e todas auxiliaram na criação do projeto da empresa.
Síntese das Ações: Todos os encontros foram via Rede social e vídeo-chamadas

<p>m. Aspectos positivos Nos motivou e trouxe uma boa noção de empreendimento.</p>	
<p>n. Dificuldades encontradas Encontrar e organizar tudo o que era necessário para a empresa dar certo.</p>	
<p>o. Resultados atingidos Aprendizado e noções de empreendimentos</p>	
<p>p. Sugestões / Outras observações</p>	
<p>12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012022100097	NOME: Ana Beatriz Ferlin Toesca
RA 1012023100301	NOME: Thainara Cristina Marchioli de Souza
RA: 1012023100319	NOME: Aline Paiva de Souza
RA 1012021200387	NOME Jéssica Aparecida Moura
RA	NOME