



UNIFEOb
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO/ CIÊNCIAS CONTÁBEIS
GESTÃO DE RH

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO/ CIÊNCIAS CONTÁBEIS

GESTÃO DE RH

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Cecília Claudiano de Oliveira, RA 1012022100394

Daiane Alves Ferreira Costa, RA 1012022100396

Douglas Enrique Vicente, RA 1012023100567

Natália Matos da Silva, RA 1012023100636

Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa, RA 1012022100096

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	14
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	15
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	18
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	20
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	22
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	22
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	28
4. CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
ANEXOS	34
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	37

1. INTRODUÇÃO

Traremos nesse projeto um Brainstorming Empresarial, onde a ideia é apresentar um estabelecimento diferenciado do ramo de gastronomia, possuindo características únicas que serão a base de toda estrutura organizacional.

A churrascaria aqui presente foi montada baseada em empresas reais, porém trazendo algo novo no ramo alimentício, que é juntar carnívoros e vegetarianos no mesmo ambiente, trazendo assim, o respeito pelo paladar de cada indivíduo e a inclusão. Suas atrações e entretenimento também serão únicas, pois contará com apresentações diversificadas de estilo para agradar todos os públicos.

A gestão empreendedora nos mostrará que assumir riscos será necessário para conquistar mercado e solidificar o estabelecimento, sempre seguindo o planejamento estratégico para poder alcançar os objetivos pretendidos.

Falaremos sobre o perfil empreendedor e suas características, pois toda empresa precisa traçar seu perfil e assim, avaliar suas forças e fraquezas, sabendo disso, as decisões serão tomadas de forma mais precisa e segura.

Outro ponto importante aqui mencionado será uma ferramenta de gestão que é a missão, visão e valores, o que cada uma delas é, seus objetivos, conceitos e com isso, traremos essas características para esse novo estabelecimento aqui desenvolvido.

Tudo isso servirá como estratégia para um novo empreendimento, que se solidificará seguindo todas as ferramentas de gestão aqui apresentadas.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Buscando proporcionar as melhores experiências aos clientes, colaboradores e parceiros, a Churrascaria Grelha na Brasa que estará localizada no município de Poços de Caldas em Minas Gerais chega na região trazendo um conceito inovador, unindo os melhores sabores da churrascaria tradicional, aliados à uma churrascaria versátil e totalmente vegetariana. O intuito é oferecer um ambiente inclusivo, em que clientes vegetarianos possam ter a opção de saborear um delicioso cardápio totalmente vegetariano e natural respeitando suas preferências. Haverá também um cardápio elaborado especialmente para as crianças com muita cor e diversão.

Esse novo empreendimento visa fomentar no mercado gastronômico uma proposta voltada para a flexibilidade, inclusão e diversidade no quesito churrascaria. Não há restrições com relação ao público alvo atendido, uma vez que as instalações e estrutura do negócio estão devidamente preparadas para atender clientes portadores de necessidades especiais e crianças de várias faixas etárias, pois haverá nas dependências uma área de lazer e recreação para as crianças, que serão devidamente acompanhadas por monitores, priorizando o bem estar dos filhos e conseqüentemente de seus pais e responsáveis.

Possuirá um espaço bem amplo e arejado, com acústica adequada e agradável, estacionamento coberto, brinquedoteca, playground externo e interno, sem falar das lixeiras coloridas da coleta seletiva com o intuito de conscientizar os clientes sobre o descarte correto do lixo.

A Churrascaria Grelha na Brasa, contará com atrações de shows ao vivo de quarta- feira à domingo (toda semana), e esses shows serão de estilos musicais diferentes em cada dia. Funcionará a princípio, de terça-feira à quinta-feira das 18h00 às 22h30 e de sexta-feira à domingo das 18h00 à 01h30.

A churrascaria adotará em sua execução os estilos rodízio, à la carte e self-service com dois diferentes menus, um voltado para a churrascaria tradicional e outro voltado para a vegetariana.

A escolha pela localização do empreendimento se deu pelo fato do município de Poços de Caldas- MG ser muito cobiçado e por ser uma das cidades turísticas mais procuradas da nossa região. Há poucos concorrentes de expressão para o negócio na localidade, apenas a Crazy Grill Churrascaria e o Pampa Churrascaria se destacam como potenciais concorrentes no momento.

A certeza que temos, é que a experiência dos clientes na Churrascaria Grelha na Brasa será a melhor da vida deles, pois além de saborear e apreciar a melhor churrasqueira, contarão ainda com entretenimento de qualidade, ambiente familiar, acolhedor, inclusivo e acessível, excelência no atendimento e serviços prestados, sem falar no papel socioambiental realizado pela mesma.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Quando pensamos a respeito de empreendedorismo nos dias atuais, logo nos vem à mente alguns conceitos como: desenvolvimento, inovação, tecnologia, senso crítico, motivação, organização, oportunidade, coragem, responsabilidade socioambiental, dentre muitos outros. Esses fatores em conjunto contribuem para a estruturação de um negócio de qualidade e bem sucedido.

No entanto, uma gestão empreendedora enfrenta também muitos desafios ao longo de sua jornada, assume riscos, dribla obstáculos e soluciona problemas. Procurando aprender com os erros, não desistir e sempre melhorar, afinal, ninguém nasce empreendedor e o comportamento empreendedor é algo que pode ser desenvolvido e aperfeiçoado com o passar do tempo.

Ter um empreendimento de sucesso requer um excelente planejamento estratégico e financeiro; determinação, disciplina, competências empreendedoras (conhecimento, habilidades e atitude) e uma boa análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que envolvem o negócio.

Nos tópicos a seguir, será realizada a apresentação de maneira mais detalhada da proposta da Churrascaria Grelha na Brasa, buscando analisar todo o planejamento e toda a estrutura que será adotada pelo empreendimento para atender aos clientes, colaboradores e parceiros em Poços de Caldas-MG.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedorismo é uma capacidade que está em constante crescimento, um indivíduo pode nascer com tais características mas também pode adquirir essas habilidades seja com a experiência ou com capacitação profissional.

Viabilizando as oportunidades, resolvendo problemas e de forma inovadora, o empreendedorismo cria algo positivo para uma organização ou sociedade, seja em forma de um novo estabelecimento ou através de mudanças em padrões já estabelecidos.

Muitas são as características de um empreendedor, entretanto citaremos algumas que consideramos de suma importância para um empreendedor gerenciar um negócio que venha lhe trazer lucros e crescimento, entre elas:

- Otimismo - que sempre acredita no projeto e a partir dessa confiança faz de tudo para conseguir alcançar seus objetivos.
- Autoconfiança - acreditar em suas capacidades .
- Persistência - ato de resistir às muitas adversidades que se depararam ao longo do exercício empreendedor.
- Coragem - ter a força necessária para arriscar e investir em ideias que acredita, para atingir os seus objetivos e metas.

A Churrascaria Grelha na Brasa, visando um melhor aperfeiçoamento de suas qualidades e habilidades buscou maneiras de capacitar seus colaboradores como por exemplo, investindo recursos em cursos disponibilizados pelo Sebrae, Senac e outros, sabendo da importância em se profissionalizar para prestar um atendimento com excelência e qualidade.

Os sócios administradores que compõem o quadro societário da empresa também se capacitaram para entender do mercado em que estão inseridos, dessa maneira conseguem planejar cada detalhe importante da organização e com isso, se

diferem dos estabelecimentos pouco preparados, ganhando vantagem competitiva e elevando os lucros da empresa.

CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA	
CURSOS DE CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL OFERECIDOS AOS COLABORADORES	
CURSOS	FUNÇÃO
CURSO PROFISSIONAL AVANÇADO DE COZINHA	COZINHEIRO(A)
COZINHA VEGETARIANA	COZINHEIRO(A)
BOAS PRÁTICAS DE MANIPULAÇÃO DE ALIMENTO	COZINHEIRO(A) / AUXILIAR DE COZINHA /CHURRASQUEIRO(A)
COZINHA BRASILEIRA	COZINHEIRO(A) /AUXILIAR DE COZINHA
CURSO PROFISSIONALIZANTE DE CHURRASQUEIRO	CHURRASQUEIRO(A)
CURSO TREINAMENTO DE BARTENDER	BARMAN / BARWOMAN
CURSO TREINAMENTO DE GARÇOM	GARÇOM / GARÇONETE
OPERADOR DE CAIXA	CAIXA
CURSO DE AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	AUXILIAR DE LIMPEZA
CURSO PROFISSIONALIZANTE EM RECREADOR	MONITOR INFANTIL
CURSO DE SEGURANÇA	SEGURANÇA
GESTÃO COMERCIAL	GERENTE
GASTRONOMIA	SÓCIO EMPRESÁRIO 1
GESTÃO FINANCEIRA PARA NEGÓCIOS EM ALIMENTAÇÃO	SÓCIO EMPRESÁRIO 2
GESTÃO DA SEGURANÇA DE ALIMENTOS	SÓCIO EMPRESÁRIO 3
PLANEJAMENTO E GESTÃO DE CARDÁPIOS	SÓCIO EMPRESÁRIO 4
GESTÃO DE QUALIDADE E NEGÓCIOS EM GASTRONOMIA	SÓCIO EMPRESÁRIO 5

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

As fontes de capital são os recursos financeiros que a empresa dispõe para iniciar suas atividades, investir em novas tecnologias, imobilizados, expandir o negócio entre outros, sendo assim, o empreendedor poderá considerar dois tipos de financiamento:

- financiamento por endividamento
- financiamento por capital próprio

Segundo Lígia Maria Affonso (2018, p.4),

O capital, por sua vez, é o recurso mais necessário a um empreendimento. Sem ele, nenhum negócio pode ser iniciado ou se sustentar. Na economia, o capital é definido como qualquer bem econômico utilizado na produção de outros bens e serviços, ao lado da terra e do trabalho.

O termo financiamento por endividamento se refere ao tipo de financiamento onde é necessário apresentar como garantia de quitação algum bem imobilizado, e o pagamento se dará mediante as vendas e os lucros do empreendimento.

Quando falamos em capital próprio estamos nos referindo ao valor monetário que o indivíduo dispõe, seja um valor adquirido de uma rescisão de trabalho, ou mesmo através de suas economias e investimentos. Esse tipo de financiamento é o mais indicado, pois não fará o empreendedor contrair dívidas posteriores.

A fonte de capital utilizada para o início das atividades da Churrascaria Grelha na Brasa será através de capital próprio dos 5 sócios, investimento esse inicial no valor de R\$ 80.000,00 cada um, com estimativa de recuperar o valor investido em pouco tempo.

É necessário fazer uma análise e ver qual tipo de investimento será mais viável ao empreendedor antes de iniciar um novo empreendimento, pois cada tipo de negócio dependerá de um investimento inicial e mensal para se manter e se estabilizar no mercado.

INVESTIMENTO ATRAVÉS DO CAPITAL PRÓPRIO
QUANTIDADE DE SÓCIOS 05
VALOR INVESTIDO POR CADA SÓCIO R\$ 80.000,00
VALOR TOTAL INVESTIDO PELOS SÓCIOS R\$ 400.000,00
SIMULAÇÃO REF. DESPESA TOTAL DA EMPRESA (ABERTURA) R\$ 174.542,53

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Localizada em Poços de Caldas no município de Minas Gerais, a Churrascaria Grelha na Brasa, traz para a região um conceito inovador proporcionando aos seus clientes dois cardápios distintos e exclusivos, um valorizando a churrasqueira tradicional e outro apreciando uma churrasqueira vegetariana. A Churrascaria contará também com um menu Kids, para que as crianças possam saborear um cardápio saudável, versátil e colorido.

Além de apresentar um menu refinado e diversificado que atende a diversos públicos, este novo empreendimento traz consigo a ideia de inclusão que está presente na concepção dos menus e permeia também toda a estrutura do estabelecimento.

A Churrascaria localiza-se em um espaço amplo, iluminado e bem arejado. Possui uma estrutura preparada para atender clientes portadores de necessidades especiais; apresenta um estacionamento coberto com a presença de segurança, sem falar

no playground interno e externo que conta com uma brinquedoteca repleta de diversão para as crianças que serão acompanhadas por monitores a todo momento.

O intuito da Churrascaria Grelha na Brasa é proporcionar aos clientes, colaboradores, fornecedores e sócios um ambiente acolhedor, familiar, seguro e divertido. Nossa meta é fidelizar nossos clientes oferecendo um atendimento de qualidade e com excelência.

No município, há poucos concorrentes expressivos para o empreendimento, visto que o padrão de qualidade estabelecido pelo mesmo é bem alto. Dentre eles destacam-se: a Crazy Grill Churrascaria e o Pampa Churrascaria.

Pensando em diferenciar-se no mercado, a churrascaria procura oferecer aos seus colaboradores cursos de capacitação em parceria com o SEBRAE, a fim de tornar sua equipe cada vez mais qualificada e motivada tanto do âmbito profissional quanto pessoal. Desta forma, ela se destaca no ramo gastronômico e empresarial. A equipe da churrascaria contará com gerente, caixas, churrasqueiros, cozinheiras, monitores, auxiliares de cozinha e limpeza, segurança, garçons, garçonetes e barman.

Se tratando de fornecedores, nossos parceiros são todos devidamente qualificados e ágeis. Sempre entregando mercadorias devidamente armazenadas, certificadas e legalizadas. Com prazos de validade e temperaturas corretas e inspecionadas, priorizando a saúde dos colaboradores e clientes.

Os cardápios tanto o tradicional quanto o vegetariano e o Kids, serão preparados com produtos de alta qualidade como por exemplo: carnes nobres e certificadas; legumes, verduras e hortaliças orgânicas sem agrotóxicos; temperos sem industrialização. Visando preservar a qualidade do produto, nossa logística de compras se adequa a um planejamento diário e semanal. Buscando possuir poucos produtos em estoque, para que tenhamos sempre na cozinha alimentos frescos e saudáveis.

O empreendimento terá cinco sócios, dos quais dois deles além de empresários são chefes renomados com know how para inspecionar todos os pratos dos cardápios, a fim de garantir a excelência e a sofisticação do preparo à finalização.

A principal estratégia de marketing utilizada pela churrascaria será o boca a boca, uma vez que a nossa missão será promover uma experiência inesquecível e marcante para nossa clientela. Desta forma, eles conseguirão transmitir essa vivência memorável aos demais. Outra estratégia de divulgação será a utilização de redes sociais, através das páginas da empresa no Instagram e Facebook, buscando aguçar o paladar e o desejo do cliente de conhecer nosso espaço e estar conosco.

A Churrascaria Grelha na Brasa no que diz respeito ao entretenimento e diversão, contará com apresentações de shows ao vivo, sendo que cada dia (a escolher) contará com um estilo musical diferente, buscando atender ao gosto e estilo musical de todos. Haverá também nos intervalos dos shows, músicas e clipes (de acordo com o estilo apresentado no dia) sendo apresentados nos televisores que estarão dispostos no ambiente. O horário de atendimento funcionará a princípio de terça-feira à quinta-feira das 18h00 às 22h30 e de sexta-feira à domingo das 18h00 à 01h30, podendo haver modificações se necessário. A respeito de pagamentos aceitamos: pix, cartão de crédito e débito (todas as bandeiras) e dinheiro. As atrações de shows ao vivo se darão a partir de contratos simples realizados entre o estabelecimento e o artista. Havendo uma parceria, poderá ser cobrado (no dia da apresentação) o couvert artístico, desde que a taxa a ser paga esteja devidamente sinalizada e claramente informada ao cliente desde sua entrada no estabelecimento.

A decoração contará com a presença de belos quadros personalizados e temáticos relacionados à: churrasco, família e amigos. Terá um estilo rústico, porém elegante. Haverá nas dependências do estabelecimento lixeiras coloridas da coleta seletiva, buscando conscientizar clientes e colaboradores da importância de se preservar o meio ambiente. Os materiais coletados serão diariamente separados e semanalmente destinados à doação. Nosso empreendimento possui uma prática socioambiental, uma vez que estará presente como patrocinador de eventos educativos, esportivos e culturais.

A empresa conta com um rigoroso controle de pragas, sendo assim, trimestralmente contrata os serviços de uma empresa especializada em dedetização e dessa forma, proporciona segurança alimentar e mantém a higienização do ambiente em perfeitas condições.

Para finalizar, destacamos que o papel da Churrascaria Grelha na Brasa, é ser sinônimo de referência, respeito às diferenças, entretenimento de qualidade e sabor marcante. E proporcionar uma viagem gastronômica em um universo inclusivo e inovador na nossa região.

Apresentaremos agora uma breve simulação das despesas da Churrascaria Grelha na Brasa em sua abertura:

SIMULAÇÃO DAS DESPESAS DA CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA - EM SUA ABERTURA	
DESPESAS	VALOR
ALUGUEL	R\$ 8.000,00
CONTA DE ÁGUA	R\$ 1.100,00
CONTA DE ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 2.500,00
CONTA TELEFONE	R\$ 900,00
GASTO TOTAL COM TAXAS DE ABERTURA	R\$ 700,00
MARKETING	R\$ 1.700,00
COLABORADORES (SEM O CALCULO DE IMPOSTOS)	R\$ 43.222,19
ELETRODOMÉSTICOS E EQUIPAMENTOS- COZINHA	R\$ 54.608,32
EQUIPAMENTOS- ATENDIMENTO E ADMINISTRATIVO	R\$ 11.331,40
ITENS UTILIZADOS NA BRINQUEDOTECA/ PLAYGROUNG	R\$ 2.705,37
UTENSÍLIOS DE COZINHA	R\$ 16.555,35
DECORAÇÃO	R\$ 13.719,90
COMPRA INICIAL	R\$ 17.500,00
TOTAL	R\$ 174.542,53

Todos os equipamentos, eletrodomésticos, utensílios, itens e aparelhos para a decoração do empreendimento foram pagos à vista. Ou seja, no mês posterior à abertura da empresa não haverá mais estas despesas, o que significa que os sócios terão o retorno do valor investido o mais breve possível, uma vez que a expectativa de faturamento inicial seja de R\$ 142.200,00 (por semana), e em torno de R\$ 568.800,00 (por mês) com tendência a aumentar nos meses seguintes. Nestes valores não estão inclusos possíveis contratações do estabelecimento e serviços para a realização de eventos, pois nestas condições o valor será diferenciado mediante prévio contrato acordado com o cliente e agendamento antecipado.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O Planejamento Estratégico é fundamental para tomada de decisão, nele temos etapas com sequências lógicas, que são de vital importância, desde estabelecer objetivos até o controle e feedback após a implementação.

Para fazer um mapeamento para elaboração das estratégias do novo empreendimento Churrascaria Grelha na Brasa, vamos trabalhar com a Análise SWOT, trata-se de ponderar forças e fraquezas, oportunidades e ameaças, analisando ambientes internos e externos.

FORÇAS: <ul style="list-style-type: none"> ● Horário de atendimento diferenciado. ● Limpeza e higienização ● Carnes Wagyl (melhor qualidade do mercado) ● Playground interno e externo para crianças junto com monitor ● Cardápio vegetariano e infantil 	FRAQUEZAS: <ul style="list-style-type: none"> ● Nome novo no mercado ● Ainda não estabelecemos como referência no mercado ● Delivery defasado
OPORTUNIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ● Poucos concorrentes ● Alta demanda no mercado 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> ● Comportamento do consumidor ● Taxas e impostos

A Churrascaria Grelha na Brasa tem como principais estratégias:

- Playground interno e externos: Mais comodidade para os pais fazerem as refeições, e para maior tranquilidade serão disponibilizados monitores para ficar com as crianças na recreação. Os monitores também incentivarão as crianças a fazerem intervalos para se alimentarem.
- Horário de atendimento e funcionamento: A Churrascaria Grelha na Brasa terá um horário de funcionamento diferenciado de sexta à

domingo, sendo este um diferencial no ramo alimentício na cidade de Poços de Caldas, visto que os restaurantes trabalham até as 22h.

- Cardápio vegetariano e infantil: Estes tipos de cardápio ainda são bem escassos em muitas churrascarias e restaurantes, logo no cardápio vegetariano será adicionado carne de soja, chips de legumes diverso, espetinhos de queijo fresco, tomate e nozes, dadinho de tapioca, ravioli de abóbora, ratatouille além todo o buffet com saladas, legumes, queijos e frutas diversos.
- Área para eventos: Confraternização, festa de aniversário, noivados, pequenos encontros. Área separada da churrascaria disponível para tais eventos, podendo ser servido o mesmo menu da churrascaria ou um cardápio diferenciado, além de decoração e doces também oferecidos pela Churrascaria Grelha na Brasa.
- Delivery: Pedidos por aplicativo como Ifood com entregas para todas as regiões de Poços de Caldas.

Tais estratégias serão aplicadas de imediato de acordo com métodos específicos que serão disponibilizados no módulo seguinte.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A Estratégia leva em consideração alguns pontos como orientação a longo prazo, core business da empresa, diferenciais competitivos, posicionamento no mercado, recursos e competências e a expectativa dos Stakeholders. Ainda a estratégia pode ser dividida em vários níveis segundo Garry Johnson:

Estratégia em nível corporativo: Neste item é importante determinar os negócios da empresa que será a base das decisões. Essa estratégia abrange toda a organização e como setor agrega estrategicamente.

Estratégia em nível de negócios: Tem como base a competição, através de novos produtos ou serviços, preços, inovação, tecnologia e diferenciação.

Estratégia operacional: Execução a partir de setores, como design, recursos humanos, operações, financeiro.

Dentro da Estratégia ainda existem alguns termos muito importantes como:

- Gestão estratégica: escolhas futuras, ações e gerenciamento
- Posição estratégica: capacidade da organização, influências e impactos internos e externos
- Escolha estratégica: direção, aperfeiçoamento e métodos de desenvolvimento.

Após a escolha da estratégia a ser adotada pela organização é selecionado o método para aplicação, são eles:

- Orgânico: as estratégias são desenvolvidas através do conhecimento, capacidade, técnica e investimento da própria organização
- Fusão e Aquisição: Quando uma organização toma posse de outra organização em comum acordo, neste caso junta-se líderes, operários e todo conhecimento em um único grupo

Todas estas informações citadas acima são selecionadas de acordo com que melhor atendem os critérios da organização e juntamente com os métodos são aplicadas para que gerem os resultados esperados. Para a Churrascaria Grelha na Brasa será adotada a Estratégia em nível de negócios aplicada através do Método Orgânico.

A seguir faremos o Mapeamento Estratégico através do Benchmarking para implantação de todas explicações e escolhas citadas a cima:

1. **PLANEJAMENTO:** Cabe nesta primeira etapa a análise de todos elementos primários e secundários.
 - Aluguel de um salão amplo com 3 áreas distintas

- O horário de atendimento será de terça a quinta das 18h00 às 22h30, e aos finais de semana das 18h00 às 01h30, com um turno de colaboradores.
- Sugestão de nutricionista ou chefe para assinar o cardápio
- Implementar Churrascaria nos aplicativos de Delivery

2. COLETA DE DADOS: Levantamento dos registros.

- Custos gerais, por exemplo, com colaboradores, com os menus versáteis e o local amplo (com mais de um salão).
- Reconhecimento do cliente diante das ofertas.

3. ANÁLISE DE DADOS: Gerenciar as ações que tragam resultados e vantagens.

- Playground que suporta crianças de até 10 anos com brinquedos com pouca manutenção, evitar implementação de brinquedos infláveis, eletrônicos e individuais, procurando sempre brinquedos que gerem grupos.
- Para horário de atendimento estendido de sexta a domingo, gerenciar um grupo de colaboradores fixos com adicional noturno e descanso remunerado.
- Para o cardápio haverá dois sócios que também são chefes renomados, sendo 1 no ramo vegetariano e um no ramo de carnes para que faça as melhores seleções e cardápios que tenham clareza e comunicação entre os alimentos selecionados.
- Para área de eventos selecionar parcerias de doces, atendimento e decoração de forma terceirizada, pontuando que será um evento a parte do buffet central da churrascaria.

4. MONITORAMENTO: Onde as ações serão implementadas.

- Todas estratégias serão de ações imediatas tomando conta de todos os setores como administração, gerência, cozinha, atendimento, delivery.
- Será dado ênfase de todas as estratégias através de redes sociais e canais de comunicação, cativando os clientes com nossos diferenciais.

5. IMPLEMENTAÇÃO**6. FEEDBACK E CONTROLE**

- A cada 15 dias será feito um levantamento para analisar quais estratégias têm cativado o público da churrascaria.
- Reuniões semanais com os gerentes e posteriormente com o grupo de colaboradores para levantar feedbacks, reclamações, posições, dúvidas e sugestões.
- Triagem de cardápio, alimentos e fornecedores a cada dois dias

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Os elementos Missão, Visão e Valores, são fundamentais para o planejamento estratégico de uma empresa, independente do seu porte. Afinal, eles definem a direção estratégica da empresa e permite que o empreendedor reflita a respeito do papel do negócio em questão para a sociedade e também sobre o futuro da empresa. É um forte recurso capaz de auxiliar o empreendedor a conseguir planejar negócios diferenciados e também atrair colaboradores comprometidos para sua equipe.

Ao pensar no conceito de Missão, a empresa deve se perguntar: Porque ela existe? A Missão representa o papel da organização perante a sociedade na qual está envolvida e retrata sua razão de ser. Ou seja, é formada através da indagação dos motivos pelos quais a empresa foi constituída e busca esclarecer o benefício gerado por ela, para o público alvo que ela atende (MACHADO, 2021).

A Visão de uma empresa, conforme Bárbara F. H. Machado (2021, p. 5), “é baseada nas direções que orientam a criação de objetivos estratégicos, mostrando o futuro almejado pela organização”. Normalmente é pautada em metas de médio e longo prazo, é uma resposta ao retrato do futuro que se deseja criar.

Já os Valores de uma organização estão atrelados a alguns fatores como atitudes, comportamentos e caráter. Segundo Bárbara F. H. Machado (2021, p. 4), “Eles incluem elementos comportamentais referentes a crenças, atitudes e filosofias e são diretamente influenciados pela identidade da organização, ou seja, a forma e atuação da instituição”.

Esse trio é indispensável para o planejamento estratégico de uma empresa, e requer compromisso e disciplina tanto do empreendedor, quanto de seu time. Será apresentado agora a Missão, Visão e Valores de uma empresa real, a churrascaria Rei do Churrasco, uma churrascaria de tradição, que serve os produtos na mesa do cliente, em chapa, “pedra individual” procurando manter a temperatura do alimento durante o consumo. Localizam-se em umas das principais esquinas da zona sul de Manaus- AM, onde o cliente pode desfrutar de um ambiente agradável e de um cardápio de carnes variadas, com diversos acompanhamentos, inclusive regionais.

Sua Missão: Oferecer ao mercado uma alimentação saudável e variada, agregando valores à qualidade dos produtos e serviços, pautada na ética com seus clientes, colaboradores, fornecedores, acionistas e a comunidade.

Sua Visão: Ser referência na cidade, como serviço de alimentação de qualidade, com crescimento constante e sustentável.

Seus Valores: Tradição, Inovação, Excelência, Transparência, Respeito, Credibilidade, Comprometimento, Valorização da Pessoa, Responsabilidade Social e com o Meio Ambiente.

A seguir apresentaremos uma proposta dos conceitos de Missão, Visão e Valores de um novo empreendimento, a Churrascaria Grelha na Brasa, objeto de estudo deste Projeto Integrado.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Em todas as culturas organizacionais estão presentes a missão, a visão e os valores, que serão a base e o início para que um projeto venha se concretizar. Podemos dizer que esses três elementos são usados na estratégia de negócio, sendo uma ferramenta de suma importância.



- Missão: podemos definir a missão como a razão de ser, de existir de uma empresa, a missão faz com um produto, marca ou serviço venha trazer algo benéfico para a sociedade, também serve para motivar seus aliados a buscar o mesmo objetivo.
- Visão: podemos definir como o alvo, o objetivo que a empresa pretende alcançar em um determinado momento, a visão pode mudar de acordo com as necessidades.
- Valores: são as crenças, as filosofias, aquilo que faz a empresa ser lembrada e reconhecida.

A Churrascaria Grelha na Brasa conta com um projeto inovador que vai desde o menu até o entretenimento, tudo com o intuito de agradar um público bem variado, sua missão é garantir a satisfação do consumidor em consumir produtos de alta qualidade, possuindo um cardápio diversificado de seus concorrentes e sempre pensando na inclusão, diversão e segurança. O ambiente acolhedor proporcionará experiências únicas, pois seus colaboradores, desde a recepção até a saída, prestam um atendimento com excelência.

A visão desse estabelecimento é fidelizar clientes e ganhar novos mercados, sempre tendo como base o respeito pelo paladar seletivo de cada indivíduo e mantendo a mesma qualidade de sempre. Investir cada vez mais em conhecimento é outro diferencial, visto que a gastronomia brasileira vem ganhando cada vez mais novas técnicas e novos sabores.

Os valores da Churrascaria Grelha na Brasa são todas as suas crenças e tudo que a faz ser reconhecida, uma empresa singular que respeita as diferenças de cada cliente e colaborador, que se capacita para prestar o melhor serviço, oferecendo produtos de qualidade em um ambiente familiar e aconchegante, gerando empregos a muitas famílias, sendo flexível e dinâmica, garantindo experiências únicas.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Todo indivíduo precisa se autoconhecer, o conhecimento de si, faz com que se saiba suas forças e fraquezas para com isso, buscar melhorar em todos os sentidos da vida considerando os valores em que se acredita.

Veremos a seguir como a análise FOFA/SWOT atua e ajuda na identificação dos pontos fortes e dos fracos, habilidades e competências, visando melhorias e desenvolvimento.

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

Para realizarmos um planejamento pessoal, estabelecer metas, traçar nossos objetivos e saber até onde podemos chegar, primeiro é preciso autoconhecimento. A partir dele traçamos novos planos e olhamos todos os caminhos já percorridos. Quanto mais nos conhecemos melhor entendemos nossos sonhos, metas e objetivos e melhor conseguimos traçar e planejar. Aqui veremos algumas técnicas para auto análise e autoconhecimento.

A análise FOFA ou SWOT é composta por

- **Forças:** nossas aptidões, competências, facilidades, conhecimentos, habilidades, técnicas, comunicação, tudo que fazemos com excelência e não sentimos dificuldades.
- **Oportunidades:** Tudo que o ambiente nos oferece para crescermos como tendências, carreiras, treinamentos, networks, cursos.

- Fraquezas: barreiras, dificuldades, bloqueios, atitudes, frustrações, resistências, procrastinação, resultados negativos, desatualizações.
- Ameaças: exigências do mercado, desafios profissionais, novas tecnologias, concorrência, leis, custos, qualificações.

Visto isso temos uma visão interna (eu) e uma visão externa (ambiente). Lembrando que todas essas perguntas, mesmo que difíceis, devem ser respondidas por nós e devemos enfrentá-las para que consigamos assumir o controle das nossas ações.

O sucesso está ligado ao nosso planejamento tanto pessoal quanto profissional, quando traçamos nossos objetivos de onde queremos chegar conseguimos seguir o melhor caminho para alcançar nossos objetivos.

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

Quando falamos de foco, queremos dizer: Qual caminho seguir?

Sabemos o quanto é importante ter em mente qual rumo tomar na criação de algo pessoal ou profissional. E é por isso que utilizamos o FOCO como o caminho principal, sem ele ficaríamos perdidos, sem direção para seguir. Sendo assim, é importante OBSERVAR o que vai ser feito e como vai ser feito. PLANEJAR detalhadamente cada ação a ser tomada e por último, devemos AGIR, ou seja, colocar em prática tudo que foi pensado tanto individualmente como em grupo.

Diante disto devemos usar uma ferramenta chamada Brainstorming que basicamente consiste em ser uma tempestade de ideias e isso pode ser utilizado de forma individual ou em grupo. Podemos usar e abusar dessa ferramenta, quanto mais ideias tivermos melhor vai ser.

Para que nós consigamos os resultados esperados, temos que pensar também nas metas e objetivos, sendo assim, dando a certeza de qual rumo vamos tomar, pois os objetivos nos levam a um caminho mais claro e eficaz para que nós atinjamos a meta estabelecida.

Algo que pode ajudar bastante é uma outra ferramenta chamada Canvas (Business Model Canvas), ela pode ser utilizada tanto em algo pessoal como profissional, com ela teremos clareza de uma visão mais ampla e objetiva antes de começar a colocar em prática nossa “Tempestade de ideias”.

Depois de pensarmos em cada passo a ser tomado finalmente podemos colocar tudo em prática, utilizando as duas ferramentas citadas acima: Brainstorming e Canvas, fazendo o uso delas teremos certeza que nossos objetivos serão traçados com mais clareza para que a gente consiga alcançar as metas.

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

Para entrarmos em ação existem algumas técnicas que nos prepara e nos dá suporte para ativar o gatilho, uma delas é a técnica SMART, ela faz com que a meta seja clara e objetiva, ajuda a dimensionar o desempenho motivando e estimulando e sempre dentro de prazo de tempo determinado.

Outra metodologia muito utilizada é o PDCA (Plan, Do, Check, Act), esse método é contínuo, logo você faz e recomeça sempre buscando aperfeiçoar. Os passos dele são basicamente: Planejar e estabelecer as ações necessárias, executar os planos traçados, verificar os resultados obtidos e incorporar esse plano em novas ações e aprendizados sempre buscando melhorias.

Outra teoria muito conhecida é as Cinco Forças de Porter ela é utilizada para mapear a concorrência, seja ela na organização, no setor ou na área de atuação, já a Matriz BGC é o sentido contrário, ela faz o mapeamento de nossas competências, a Matriz possui 4 divisões: Estrela que são nossas melhores competências porém precisa estar em contínuo desenvolvimento, Interrogação são a competências que precisam ser desenvolvidas, Vaca leiteira são competências que trazem nosso financeiro em dia e Cão são competências que não temos e que com algum esforço podemos alcançá-las.

A última técnica é conhecida como 5H2W basicamente são perguntas simples que formulam toda estratégia de ação, são elas: O quê? Por quê? Onde? Quem?

Quando? Como? e Quanto?, a partir dessa técnica é possível criar planejamentos de curto prazo visando a execução de ações importantes para alcançar metas e objetivos.

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

É necessário avaliar o planejamento realizado independente da área na qual ele ofereça suporte, seja pessoal ou profissional, para que seja possível andar corretamente. Para avaliar resultados e constantemente aperfeiçoá-los são essenciais as definições de indicadores e métricas.

Para planos de ação é preciso estipular as metas estabelecidas que serão mensuradas e avaliadas, sendo fundamental para isso, indicadores de desempenho que estejam atrelados às metas ou objetivos estratégicos.

Os Key Performance Indicators (KPIs), são indicadores chaves de desempenho, utilizados na área de Inteligência de Negócios. São vinculados aos objetivos estratégicos das empresas, mas podem ser aplicados em diferentes âmbitos da nossa vida. Seu intuito é acompanhar a evolução das nossas atividades, para assim preservar o rumo das metas e/ ou objetivos que foram estabelecidos. É preciso considerar KPIs que façam sentido para nós, e que possam envolver aspectos financeiros, físicos, familiares, profissionais, etc. Por exemplo: Ganhar 05 kg de massa magra muscular nos próximos 6 anos (Objetivo estratégico); Frequência atual de treino na academia versus frequência de treino estabelecida pelo personal trainer (KPIs).

A Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) é um processo individual e disciplinado pelo qual entende-se as informações, observações e ideias, com foco no autodesenvolvimento. Ou seja, é um exercício de autodesenvolvimento que segue um processo visando gerenciar o conhecimento útil e relevante disponível no mundo. Um exercício interno orientado pela GCP seria: Ordenar (identificar e analisar o conhecimento útil para nós); Categorizar (classificar por ordem de importância); Tornar público (expressar esse conhecimento); Recuperar (acessá-lo quando necessário). É possível também enriquecer esses conhecimentos interagindo com o mundo lá fora: Conectando; Trocando e Contribuindo.

Os Objectives and Key-Results (OKRs) ou Objetivos e Resultados- Chave, contribuem para a definição de metas colaborativas (desafiadoras e ambiciosas) e têm resultados mensuráveis e são usadas por grupos e indivíduos. O Objetivo deve ser significativo, concreto, orientado para a ação e inspirador; os Resultados-chaves são métricas mensuráveis e verificáveis, que monitoram como chegamos ao objetivo. Exemplo: Ser aprovado no vestibular (Objetivo); KR1: fazer cursinho pré-vestibular por 10 meses; KR2: estudar 6 horas por dia durante a semana; KR3: para treinamento, realizar as provas dos seis anos anteriores (Resultados-chave).

O Balanced Scorecard (BSC) é uma metodologia que visa melhorar a gestão de nossos resultados. Traduz a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho, que precisam ser visualizadas através de quatro perspectivas de uma empresa: financeira, do cliente, dos processos internos e do aprendizado e crescimento. No entanto, o BSC não se limita aos objetivos profissionais, é possível criar ou adaptar para abranger também propósitos pessoais. Essa ferramenta é bem útil para o desenvolvimento de uma visão ampla dos objetivos e metas, ao traçar um plano de ação para alcançá-los. Exemplo: Financeiro Pessoal (Perspectiva); Qual é o volume e quais ativos desejo conquistar? (Pergunta da perspectiva); Comprar o primeiro carro (Objetivo); Comprar o carro até o fim deste ano (Meta); Economizar R \$10.000,00 para a entrada do financiamento (Plano de ação).

Dois métodos também importantes são Forecast (previsão) e Foresight (visão de futuro), ambos podem ser úteis para a realização de planejamentos e tomada de decisão tanto no contexto pessoal quanto no profissional. O Forecast, utiliza dados existentes para transformá-lo em informações capazes de projetar como se quer estar e o que pode ocorrer no futuro. O Foresight, reflete sobre como esse evento pode afetar a vida (independente de qual âmbito for), e a partir disso, pensar em oportunidades que podem influenciar no alcance dos objetivos e cumprimento do propósito. Exemplo de Foresight: Vida profissional, possíveis demandas de serviços que o futuro trará. Pensar em oportunidades de negócio, investimentos, etc.

Portanto, podemos concluir que para alcançar o sucesso e atingir os objetivos desejados, é necessário planejar, conhecer claramente o que se quer, o que é preciso

fazer e como deverá ser feito. Todo e qualquer planejamento precisa ser mensurado, monitorado e avaliado. E para isso, são essenciais indicadores que representem o desempenho rumo aos objetivos. Quando contamos com indicadores alinhados aos objetivos e metas, há melhores condições de avaliar a fidelidade ao propósito. Esses parâmetros auxiliam também na revisão dos planos, tanto para a definição de novos direcionadores, quanto para a confirmação da trajetória escolhida.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A matriz SWOT é uma ferramenta estratégica versátil e eficiente tanto para o mundo corporativo, quanto para o nosso dia a dia. Podemos dizer que a matriz SWOT Pessoal, é uma adaptação da metodologia aplicada no ambiente corporativo, pois seu foco está no âmbito individual. Ela busca trabalhar o autoconhecimento e auxiliar a tomada de decisão em todas as áreas da vida, uma vez que procura traçar estratégias acertadas e tomar decisões corretas e sensatas.

O intuito da SWOT Pessoal é descobrir as forças, as fraquezas, as oportunidades e as ameaças no campo individual, buscando verificar cenários internos e externos a fim de identificar habilidades e competências, e descobrir o que precisa ser melhorado e aperfeiçoado.

Apresentaremos agora, um exemplo de matriz SWOT Pessoal a partir do propósito de vida do senhor João Batista Caetano. O senhor João é um excelente jornalista, conhecido e admirado por todos na pequena cidade em que reside no interior de São Paulo. A partir da análise da matriz SWOT Pessoal do senhor João, será possível identificar as práticas que devem ser mantidas e as que precisarão ser modificadas na sua vida para a sua realização pessoal.

FORÇAS	FRAQUEZAS
-Comunicação eficaz	-Resistência a mudanças
-Iniciativa	-Autoestima baixa
-Visão otimista	
-Experiência	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
-Fazer cursos profissionalizantes gratuitos.	-Falta de domínio dos conhecimentos da tecnologia.
-Interagir mais com seus familiares e amigos.	

A partir da análise da matriz SWOT Pessoal do senhor João fica claro definirmos que se unirmos as suas Forças, juntamente com o um bom aproveitamento e realização das Oportunidades, será possível sanar as fraquezas e ameaças da vida do senhor João, proporcionando-lhe uma vida realizada e feliz. Ou seja, é importante entender que a ideia central da SWOT Pessoal é se conhecer melhor, descobrir onde é

preciso melhorar e considerar a melhor alternativa para alcançar os propósitos esperados, através do autoconhecimento e do desenvolvimento contínuo.

A elaboração do vídeo mostrará o exemplo da realidade do senhor João: seu autoconhecimento como empreendedor e seus pontos fortes. O que ele consegue observar em si mesmo e se auto avaliar; como os outros o veem e as suas experiências de vida que o fez chegar onde está; as oportunidades que conseguiu identificar a frente e que poderiam trazer resultados, e finalmente enxergar suas fraquezas e procurar desenvolvê-las para aprimorar seus resultados dia a dia.

Link do Vídeo: https://youtu.be/RkRoio6KV_8

4. CONCLUSÃO

O projeto em questão foi baseado em uma importante ferramenta que é a análise Swot, para o mapeamento de todo empreendimento da empresa que desenvolvemos neste trabalho. Destacamos que tudo foi pensado para ser um empreendimento inovador, versátil e inclusivo, algo diferencial no ramo alimentício, que une laser com gastronomia.

Pontos fortes como, churrasco tradicional e o vegetariano são o maior diferencial do estabelecimento aqui descrito, além da qualificação profissional necessária para atuar em um mercado dessa magnitude.

Sendo assim, a Churrascaria Grelha na Brasa será uma churrascaria inovadora, abrangendo todos os públicos, contando com um local confortável para família, amigos e divertido para as crianças.

Utilizamos a ferramenta Brainstorming, pois ela se encaixou perfeitamente no nesse novo empreendimento.

Não encontramos dificuldades em decidir sobre a localização, pois vimos de imediato que a melhor cidade da nossa região para esse estabelecimento seria em Poços de Caldas - MG, por ser uma cidade turística.

Apesar de possuir alguns concorrentes, o diferencial será o seu cardápio vegetariano (que também foi uma ideia de imediato), proporcionando a inclusão de pessoas que não consomem carnes.

Sendo assim, permitirá também que pessoas de outras regiões venham para conhecer o ambiente e experimentar a churrasqueira diferente que a Churrascaria Grelha na Brasa irá oferecer.

REFERÊNCIAS

AFFONSO, L.M.F. Empreendedorismo. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

ALMOÇO VEGETARIANO 50 RECEITAS. Disponível em: https://www.receitasnestle.com.br/blog-post/almoco-vegetariano?gclid=Cj0KCQjwjryjBhD0ARIsAMLvnF-3bVF5b9NXXnVqOGMfrNvWfVbmZf_nEJOrOIRhPMVxLmYnvQqPil8aAsi0EALw_wcB&gclsrc=aw.ds. Acesso em: 25/05/2023

ANÁLISE SWOT PESSOAL: O QUE É E COMO FAZER? Disponível em: <<https://www.educamaisbrasil.com.br/educacao/carreira/analise-swot-pessoal-o-que-e-e-como-fazer>> Acesso em: 23/05/2023.

ANÁLISE SWOT PESSOAL: O QUE É, QUAL A IMPORTÂNCIA E COMO FAZER? Disponível em: <<https://rockcontent.com/br/talent-blog/analise-swot-pessoal/>> Acesso em: 23/05/2023.

CURSOS PROFISSIONALIZANTES. Disponível em: <Cursos CPT | Cursos Online com Certificado>. Acesso em: 30/05/2023.

CURSOS PROFISSIONALIZANTES. Disponível em: <Senac EAD - Cursos On-line livres, Técnicos, Graduação e Pós-graduação>. Acesso em: 30/05/2023.

CURSOS PROFISSIONALIZANTES. Disponível em: <Curso de Auxiliar de Serviços Gerais Grátis Com Certificado | Atualizado em 06/2023 (cursoseducaweb.com.br)>. Acesso em: 01/06/2023.

CURSOS PROFISSIONALIZANTES. Disponível em: <Profissionalizante em Recreador - UNINTER>. Acesso em: 01/06/2023.

CURSOS PROFISSIONALIZANTES. Disponível em: <Gestão Comercial EAD (unifeob.edu.br)>. Acesso em: 01/06/2023.

FERRAMENTA: MISSÃO, VISÃO, VALORES (CLÁSSICO). Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF> Acesso em: 16/05/2023.

FOGO DE CHÃO. Disponível em: <<https://fogodechao.com.br/historia/>> Acesso em: 21/05/2023.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. Empreendedorismo [recurso eletrônico]. Porto Alegre: AMGH, 2014.

INFOGRÁFICO. UNIFEOB, Unidade administração estratégica. Aula: Valores, missão, visão e objetivos. Acesso em 03/06/2023.

JOHNSON G.; SCHOLLES, K.; WHITTINGTON R. Fundamentos de estratégia. Editora Bookman, 2009. [Recurso eletrônico]. Acesso em: 29/05/2023.

LOJAS CEM. São João da Boa Vista/ SP. Catálogo Comemorativo edição de Maio/2023.

MACHADO, B. F. H. Planejamento Estratégico [recurso eletrônico]. Porto Alegre: SAGAH, 2021.

MAGAZINE LUIZA. Disponível em: <<https://magazineluiza.com.br/>> Acesso em: 26/05/2023.

MAS AFINAL, O QUE É EMPREENDEDORISMO?. Disponível em <Mas afinal, o que é empreendedorismo? - Sebrae SC (sebrae-sc.com.br)> Acesso em: 30/05/2023.

MERCADO LIVRE. Disponível em: <<https://www.mercadolivre.com.br/>> Acesso em: 26/05/2023.

PASSO A PASSO: COMO MONTAR UMA CHURRASCARIA? Disponível em: <<https://blog.grandchef.com.br/como-montar-churrascaria/>> Acesso em: 16/05/2023.

REI DO CHURRASCO. Disponível em: <<https://reidochurrasco.com.br/>> Acesso em: 21/05/2023.

TABELA SALARIAL 2023- CARGOS E SALÁRIOS DO MERCADO DE TRABALHO. Disponível em <<https://www.salario.com.br/tabela-salarial/>> Acesso em: 26/05/2023.

UNIFEOB - CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS. Apostila Exercitando o Empreendedorismo. Disponível em Ambiente Virtual (AVA).

UNIFEOB - CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS. Apostila Pensando Estrategicamente. Disponível em Ambiente Virtual (AVA).

ANEXOS

CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA			
COLABORADORES E SUAS FUNÇÕES			
FUNÇÃO	QUANTIDADE	BASE SALARIAL	TOTAL
AUXILIAR DE COZINHA	2	R\$ 1.426,81	R\$ 2.853,62
AUXILIAR DE LIMPEZA	2	R\$ 1.368,03	R\$ 2.736,06
BARMAN	2	R\$ 1.611,63	R\$ 3.223,26
CAIXA	2	R\$ 1.460,11	R\$ 2.920,22
CHURRASQUEIRO	3	R\$ 1.496,07	R\$ 4.488,21
COZINHEIRA	2	R\$ 1.521,60	R\$ 3.043,20
GARÇOM	5	R\$ 1.498,55	R\$ 7.492,75
GARÇONETE	5	R\$ 1.498,55	R\$ 7.492,75
GERENTE	1	R\$ 2.438,72	R\$ 2.438,72
MONITOR INFANTIL	2	R\$ 1.566,41	R\$ 3.132,82
SEGURANÇA	2	R\$ 1.700,29	R\$ 3.400,58
TOTAL	28	R\$ 17.586,77	R\$ 43.222,19

EQUIPAMENTOS E ELETRODOMÉSTICOS UTILIZADOS NA CHURRASCARIA GRELHA NA BRASA			
ITEM	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
BATEDEIRA	2	R\$ 498,00	R\$ 996,00
BEBEDOURO	2	R\$ 998,00	R\$ 1.996,00
CHURRASQUEIRA PROFISSIONAL A GÁS	2	R\$ 4.299,00	R\$ 8.598,00
CHURRASQUEIRA PROFISSIONAL A CARVÃO	1	R\$ 7.105,56	R\$ 7.105,56
EXTRATOR DE SUCOS ELÉTRICO	2	R\$ 246,00	R\$ 492,00
FREEZER	4	R\$ 3.798,00	R\$ 15.192,00
FOGÃO INDUSTRIAL COM 6 BOCAS C/ CHAPA	1	R\$ 1.544,93	R\$ 1.544,93
FOGÃO INDUSTRIAL COM 4 BOCAS	1	R\$ 967,43	R\$ 967,43
FORNO ELÉTRICO 80 L	2	R\$ 2.748,00	R\$ 5.496,00
GELADEIRA 480 L	2	R\$ 5.488,20	R\$ 10.976,40
LIQUIDIFICADOR	2	R\$ 124,00	R\$ 248,00
PROCESSADOR	2	R\$ 498,00	R\$ 996,00
TOTAL	23	R\$ 28.315,12	R\$ 54.608,32

EQUIPAMENTOS UTILIZADOS PARA O ATENDIMENTO E ADMINISTRATIVO			
ITEM	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
BAIA ATENDIMENTO SIMPLES 02 LUGARES	1	R\$ 884,00	R\$ 884,00
CADEIRA ESCRITÓRIO	2	R\$ 296,65	R\$ 593,30
COMPUTADOR	3	R\$ 2.498,00	R\$ 7.494,00
CONJ. MESA COM CADEIRA	1	R\$ 540,00	R\$ 540,00
IMPRESSORA	2	R\$ 448,00	R\$ 896,00
MAQUININHA DE CARTÃO SEM ALUGUEL	2	R\$ 284,05	R\$ 568,10
TELEFONE SEM FIO	2	R\$ 178,00	R\$ 356,00
TOTAL	13	R\$ 5.128,70	R\$ 11.331,40

ITENS UTILIZADOS NA BRINQUEDOTECA E PLAYGROUND			
ITEM	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
BALANÇO DUPLO INFANTIL PEQUENO	1	R\$ 989,00	R\$ 989,00
BOLA	2	R\$ 19,99	R\$ 39,98
BONECA	3	R\$ 49,99	R\$ 149,97
CAMA ELÁSTICA PEQUENA	1	R\$ 399,00	R\$ 399,00
CONJ.MESA COM 04 CADEIRAS INFANTIL	1	R\$ 292,95	R\$ 292,95
ESCORREGADOR PEQUENO	1	R\$ 335,00	R\$ 335,00
FANTOCHE DE MÃO KIT COM 10 UNIDADES	1	R\$ 54,90	R\$ 54,90
JOGOS DE TABULEIRO KIT COM 03 DIFERENTES	1	R\$ 251,78	R\$ 251,78
KIT PARA DESENHO (LÁPIS, PAPEL, CANETINHA)	1	R\$ 78,80	R\$ 78,80
PISCINA DE BOLINHA PEQUENA	1	R\$ 113,99	R\$ 113,99
TOTAL	13	R\$ 2.585,40	R\$ 2.705,37

UTENSÍLOS DE COZINHA UTILIZADOS NA CHURRASCARIA			
ITENS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
ABRIDOR DE GARRAFA	15	R\$ 4,79	R\$ 71,85
BANDEJA PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT COM 10 PEÇAS	3	R\$ 149,90	R\$ 449,70
BUFFET CARRO SELF SERVICE TÉRMICO 6 CUBAS QUENTES	2	R\$ 1.849,00	R\$ 3.698,00
COLHERES PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT COM 12 PEÇAS	2	R\$ 83,29	R\$ 166,58
COPOS KIT COM 6 PEÇAS	50	R\$ 49,90	R\$ 2.495,00
KIT DE FACAS PROFISSIONAIS 10 PEÇAS	2	R\$ 109,92	R\$ 219,84
PANELAS PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT COM 10 PEÇAS	2	R\$ 379,91	R\$ 759,82
PRATOS BRANCOS KIT COM 24 PEÇAS	15	R\$ 179,90	R\$ 2.698,50
REFRATÁRIO/ TRAVESSA PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT 10 PEÇAS	3	R\$ 129,00	R\$ 387,00
TÁBUAS PARA SERVIR ALIMENTOS/ PETISQUEIRA	10	R\$ 65,00	R\$ 650,00
TAÇAS KIT COM 6 PEÇAS	17	R\$ 178,20	R\$ 3.029,40
TALHERES INOX KIT 36 PEÇAS	10	R\$ 168,20	R\$ 1.682,00
TIGELA DE INOX PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT COM 5 PEÇAS	3	R\$ 55,90	R\$ 167,70
VASILHAS DE PLÁSTICO PARA DIVERSOS PROCEDIMENTOS KIT COM 10 PEÇAS	4	R\$ 19,99	R\$ 79,96
TOTAL	138	R\$ 3.422,90	R\$ 16.555,35

ITENS E APARELHOS PARA DECORAÇÃO DO AMBIENTE			
ITENS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
APARELHO DE SOM (CAIXA ACÚSTICA)	1	R\$ 1.796,00	R\$ 1.796,00
AR CONDICIONADO	1	R\$ 4.899,00	R\$ 4.899,00
LIXEIRA COLORIDA DA COLETA SELETIVA	3	R\$ 449,90	R\$ 1.349,70
LIXEIRA COM PEDAL SANITÁRIOS	4	R\$ 39,90	R\$ 159,60
LUMINÁRIA DIFERENCIADA	2	R\$ 129,90	R\$ 259,80
PALCO PEQUENO COM REFLETOR	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
QUADRO PERSONALISADO CONJ. COM 6 PEÇAS	2	R\$ 229,90	R\$ 459,80
TELEVISOR 43"	2	R\$ 2.198,00	R\$ 4.396,00
TOTAL	16	R\$ 10.142,60	R\$ 13.719,90

COMPRA INICIAL PARA A REALIZAÇÃO DOS CARDÁPIOS (GERAL)
ITENS
ARROZ
AZEITE/ ÓLEO/ BANHA
CARNES (BOVINA/ AVE/ SUÍNA)
CERVEJA/ SUCO EM LATA/ REFRIGERANTE/ ÁGUA/ VINHO/ OUTRAS BEBIDAS
CONDIMENTOS FRESCOS
FEIJÃO CARIOCA
FEIJÃO PRETO
FRIOS
FRUTAS
HORTALIÇAS
LEGUMES
LEITE/ CREME DE LEITE/ LEITE CONDENSADO
MACARRÃO
MAIONESE
TEMPEROS
VERDURAS
VALOR TOTAL APROXIMADO R\$ 17.500,00

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado- Brainstorming Empresarial
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Daiane Alves Ferreira Costa
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.</p>
<p>Desafio: O maior desafio encontrado pela equipe no decorrer do projeto foi pensar e visualizar cada etapa e detalhes que pudessem envolver o negócio, como por exemplo: a quantidade de colaboradores, custos iniciais e mensais e qual seria seu diferencial no mercado diante da concorrência.</p>
<p>Cronograma das Ações: Após ser finalizada a formação da nossa equipe, através do nosso grupo no whatsapp, dividimos os temas do projeto para que começássemos a pensar sobre qual o tipo de empreendimento que iríamos escolher, cada detalhe do novo negócio, a fim de criar uma boa base para a elaboração dos outros tópicos. Na divisão sempre buscamos dividir de forma que todos explorem um pouco de cada tópico. Após a escolha do empreendimento e das pesquisas prontas, iniciamos o desenvolvimento da parte escrita e posteriormente da produção do vídeo.</p>
<p>Síntese das Ações: Nossos encontros ao longo do projeto se deram através do nosso grupo no whatsapp, onde pudemos compartilhar dúvidas, sugestões e os prazos para as entregas dos tópicos finalizados, visto que os integrantes da nossa equipe residem em municípios diferentes. Sempre visamos trocar informações referente as partes individuais para complementações.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Aspectos positivos: A possibilidade de explorar a criatividade. Imaginar cada detalhe de um empreendimento novo do zero.</p>
<p style="padding-left: 40px;">b. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade que encontramos foi o tempo de execução.</p>

c. Resultados atingidos: Através da elaboração deste projeto, foi possível explorar a nossa criatividade, vislumbrar o passo a passo para a construção de um novo negócio. Entender as etapas, os processos, o perfil de um empreendedor, a importância da tomada de decisões e de se ter um planejamento estratégico bem estruturado e eficiente.

d. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100394	NOME Cecília Claudiano de Oliveira
RA1012022100396	NOME Daiane Alves Ferreira Costa
RA1012023100567	NOME Douglas Enrique Vicente
RA1012023100636	NOME Natália Matos da Silva
RA1012022100096	NOME Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado- Brainstorming Empresarial

CURSO: Gestão de Recursos Humanos

MÓDULO: Planejamento Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: Natalia Matos da Silva

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 1º Semestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.

Desafio: O maior desafio encontrado pela equipe no decorrer do projeto foi pensar e visualizar cada etapa e detalhes que pudessem envolver o negócio, como por exemplo: a quantidade de colaboradores, custos iniciais e mensais e qual seria seu diferencial no mercado diante da concorrência.

Cronograma das Ações: Após ser finalizada a formação da nossa equipe, através do nosso grupo no whatsapp, dividimos os temas do projeto para que começássemos a pensar sobre qual o tipo de empreendimento que iríamos escolher, cada detalhe do novo negócio, a fim de criar uma boa base para a elaboração dos outros tópicos. Na divisão sempre buscamos dividir de forma que todos explorem um pouco de cada tópico. Após a escolha do empreendimento e das pesquisas prontas, iniciamos o desenvolvimento da parte escrita e posteriormente da produção do vídeo.

Síntese das Ações: Nossos encontros ao longo do projeto se deram através do nosso grupo no whatsapp, onde pudemos compartilhar dúvidas, sugestões e os prazos para as entregas dos tópicos finalizados, visto que os integrantes da nossa equipe residem em municípios diferentes. Sempre visamos trocar informações referente as partes individuais para complementações.

e. Aspectos positivos: A possibilidade de explorar a criatividade. Imaginar cada detalhe de um empreendimento novo do zero.

f. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade que encontramos foi o tempo de execução.

g. Resultados atingidos: Através da elaboração deste projeto, foi possível explorar a nossa criatividade, vislumbrar o passo a passo para a construção de um novo negócio. Entender as etapas, os processos, o perfil de um empreendedor, a importância da tomada de decisões e de se ter um planejamento estratégico bem estruturado e eficiente.

h. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100394	NOME Cecília Claudiano de Oliveira
RA1012022100396	NOME Daiane Alves Ferreira Costa
RA1012023100567	NOME Douglas Enrique Vicente

RA1012023100636	NOME Natália Matos da Silva
RA1012022100096	NOME Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado- Brainstorming Empresarial
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Cecília Claudiano de Oliveira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.</p>
<p>Desafio: O maior desafio encontrado pela equipe no decorrer do projeto foi pensar e visualizar cada etapa e detalhes que pudessem envolver o negócio, como por exemplo: a quantidade de colaboradores, custos iniciais e mensais e qual seria seu diferencial no mercado diante da concorrência.</p>
<p>Cronograma das Ações: Após ser finalizada a formação da nossa equipe, através do nosso grupo no whatsapp, dividimos os temas do projeto para que começássemos a pensar sobre qual o tipo de empreendimento que iríamos escolher, cada detalhe do novo negócio, a fim de criar uma boa base para a elaboração dos outros tópicos. Na divisão sempre buscamos dividir de forma que todos explorem um pouco de cada tópico. Após a escolha do empreendimento e das pesquisas prontas, iniciamos o desenvolvimento da parte escrita e posteriormente da produção do vídeo.</p>
<p>Síntese das Ações: Nossos encontros ao longo do projeto se deram através do nosso grupo no whatsapp, onde pudemos compartilhar dúvidas, sugestões e os prazos para as entregas dos tópicos finalizados, visto que os integrantes da nossa equipe residem em municípios diferentes. Sempre visamos trocar informações referente as partes individuais para complementações.</p>

i. Aspectos positivos: A possibilidade de explorar a criatividade. Imaginar cada detalhe de um empreendimento novo do zero.

j. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade que encontramos foi o tempo de execução

k. Resultados atingidos: Através da elaboração deste projeto, foi possível explorar a nossa criatividade, vislumbrar o passo a passo para a construção de um novo negócio. Entender as etapas, os processos, o perfil de um empreendedor, a importância da tomada de decisões e de se ter um planejamento estratégico bem estruturado e eficiente.

l. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100394	NOME Cecília Claudiano de Oliveira
RA1012022100396	NOME Daiane Alves Ferreira Costa
RA1012023100567	NOME Douglas Enrique Vicente
RA1012023100636	NOME Natália Matos da Silva
RA1012022100096	NOME Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado- Brainstorming Empresarial

CURSO: Administração

MÓDULO: Planejamento Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.

: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.

Desafio: O maior desafio encontrado pela equipe no decorrer do projeto foi pensar e visualizar cada etapa e detalhes que pudessem envolver o negócio, como por exemplo: a quantidade de colaboradores, custos iniciais e mensais e qual seria seu diferencial no mercado diante da concorrência.

Cronograma das Ações: Após ser finalizada a formação da nossa equipe, através do nosso grupo no whatsapp, dividimos os temas do projeto para que começássemos a pensar sobre qual o tipo de empreendimento que iríamos escolher, cada detalhe do novo negócio, a fim de criar uma boa base para a elaboração dos outros tópicos. Na divisão sempre buscamos dividir de forma que todos explorem um pouco de cada tópico. Após a escolha do empreendimento e das pesquisas prontas, iniciamos o desenvolvimento da parte escrita e posteriormente da produção do vídeo.

Síntese das Ações: Nossos encontros ao longo do projeto se deram através do nosso grupo no whatsapp, onde pudemos compartilhar dúvidas, sugestões e os prazos para as entregas dos tópicos finalizados, visto que os integrantes da nossa equipe residem em municípios diferentes. Sempre visamos trocar informações referente as partes individuais para complementações.

m. Aspectos positivos: A possibilidade de explorar a criatividade. Imaginar cada detalhe de um empreendimento novo do zero

n. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade que encontramos foi o tempo de execução

o. Resultados atingidos: Através da elaboração deste projeto, foi possível explorar a nossa criatividade, vislumbrar o passo a passo para a construção de um novo negócio. Entender as etapas, os processos, o perfil de um empreendedor, a importância da tomada de decisões e de se ter um planejamento estratégico bem estruturado e eficiente.

p. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100394	NOME Cecília Claudiano de Oliveira
RA1012022100396	NOME Daiane Alves Ferreira Costa
RA1012023100567	NOME Douglas Enrique Vicente
RA1012023100636	NOME Natália Matos da Silva
RA1012022100096	NOME Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado- Brainstorming Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Douglas Enrique Vicente
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

14. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto desenvolvido pela equipe 60, apresentou a proposta de um novo empreendimento para o município de Poços de Caldas: a Churrascaria Grelha na Brasa, trazendo consigo um conceito inovador, inclusivo e acolhedor. Além de oferecer 02 opções distintas de cardápio (um tradicional e outro vegetariano) e também um menu Kids, o negócio ainda conta com uma super novidade que é o playground externo e interno com brinquedoteca dentro das dependências da churrascaria, visando priorizar o bem estar de toda a família.
Desafio: O maior desafio encontrado pela equipe no decorrer do projeto foi pensar e visualizar cada etapa e detalhes que pudessem envolver o negócio, como por exemplo: a quantidade de colaboradores, custos iniciais e mensais e qual seria seu diferencial no mercado diante da concorrência

Cronograma das Ações: Após ser finalizada a formação da nossa equipe, através do nosso grupo no whatsapp, dividimos os temas do projeto para que começássemos a pensar sobre qual o tipo de empreendimento que iríamos escolher, cada detalhe do novo negócio, a fim de criar uma boa base para a elaboração dos outros tópicos. Na divisão sempre buscamos dividir de forma que todos explorem um pouco de cada tópico. Após a escolha do empreendimento e das pesquisas prontas, iniciamos o desenvolvimento da parte escrita e posteriormente da produção do vídeo.

Síntese das Ações: Nossos encontros ao longo do projeto se deram através do nosso grupo no whatsapp, onde pudemos compartilhar dúvidas, sugestões e os prazos para as entregas dos tópicos finalizados, visto que os integrantes da nossa equipe residem em municípios diferentes. Sempre visamos trocar informações referente as partes individuais para complementações.

q. Aspectos positivos: A possibilidade de explorar a criatividade. Imaginar cada detalhe de um empreendimento novo do zero

r. Dificuldades encontradas: A maior dificuldade que encontramos foi o tempo de execução

s. Resultados atingidos: Através da elaboração deste projeto, foi possível explorar a nossa criatividade, vislumbrar o passo a passo para a construção de um novo negócio. Entender as etapas, os processos, o perfil de um empreendedor, a importância da tomada de decisões e de se ter um planejamento estratégico bem estruturado e eficiente.

t. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.

15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100394	NOME Cecília Claudiano de Oliveira
RA1012022100396	NOME Daiane Alves Ferreira Costa
RA1012023100567	NOME Douglas Enrique Vicente
RA1012023100636	NOME Natália Matos da Silva
RA1012022100096	NOME Sâmela Mendes Andrian Jacon Rosa

