



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Processos Gerenciais>

<Marketing>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<Geek Tess>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Processos Gerenciais>

<Marketing>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<Geek Tess>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Carlos Eduardo Oliveira da Silva, RA 1012022100927

Wesley Vinícios Santos Coelho, RA 1012022201413

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
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
ANEXOS	19
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	20

1. INTRODUÇÃO

Para nosso projeto trabalharemos com uma loja fictícia criada para o desenvolvimento das tarefas. Denominamos a marca como “Geek Tess”, devido à demanda crescente por interesse de jovens e adultos no ramo Geek.

A loja de camisetas voltada para o mundo geek é um empreendimento que visa atender a uma demanda crescente de consumidores apaixonados por cultura pop, filmes, séries, jogos e personagens icônicos. Nossa proposta é criar um ambiente acolhedor e cativante, oferecendo uma ampla variedade de camisetas temáticas, com designs exclusivos e de alta qualidade, que vão satisfazer os desejos e as paixões dos fãs mais fervorosos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Proposta de Empreendimento: Loja de Camisetas Geek (Síntese).

A "Geek Tees" é uma loja de camisetas voltada para o mundo geek, que oferecerá uma variedade de camisetas temáticas com designs exclusivos e de alta qualidade. A proposta é atender a uma demanda crescente de consumidores apaixonados por cultura pop, filmes, séries, jogos e personagens icônicos.

A loja estará localizada estrategicamente em áreas com alta concentração de público geek, como centros comerciais movimentados, universidades ou bairros com forte presença dessa comunidade. O ambiente da loja será moderno e acolhedor, com decoração temática e telões exibindo trailers de filmes e séries do momento, proporcionando uma experiência imersiva aos clientes.

O catálogo de produtos incluirá uma ampla gama de camisetas geek, abrangendo diversas franquias, personagens e elementos da cultura pop. A qualidade dos produtos será garantida, com estampas duráveis e camisetas de corte confortável e excelente acabamento. Além disso, a loja oferecerá opções de personalização, permitindo que os clientes criem designs únicos.

A empresa estará inserida no setor de moda e varejo, mais especificamente no nicho geek. Embora existam concorrentes nesse mercado, a "Geek Tees" se diferencia pela variedade de produtos, qualidade, designs exclusivos e ênfase na experiência do cliente. Além disso, a loja buscará parcerias com artistas independentes e organizações geek para fortalecer sua presença na comunidade e atrair mais clientes.

Os clientes-alvo são os fãs de cultura pop, gamers, entusiastas de filmes e séries, colecionadores e todos os apaixonados pela cultura geek. A "Geek Tees" oferecerá um atendimento ao cliente amigável e conhecedor, ajudando os clientes a encontrar a camiseta perfeita e fornecendo informações sobre as diferentes franquias e produtos disponíveis.

Além da loja física, a empresa terá uma plataforma de e-commerce bem projetada, visando atingir um público mais amplo e aumentar as vendas. A "Geek Tees" também planejara eventos temáticos, lançamentos de produtos exclusivos e parcerias com outros empreendimentos geek para fortalecer sua visibilidade e se destacar no mercado.

Em suma, a proposta de empreendimento da "Geek Tees" visa ser uma referência no mercado de camisetas geek, oferecendo produtos de qualidade, variedade temática e uma experiência única para os fãs da cultura pop.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Como já citado antes, nosso objetivo é agradar e prender o público Geek, de maneira confortável, para que possam consumir nosso produto de forma natural e organizada.

Sendo assim, podemos traçar nossos objetivos e planos para alcançar esse público, através da gestão podemos citar todas as propostas. São elas :

Ambiente da Loja: Criaremos um espaço moderno e convidativo, com decoração temática geek, estantes exibindo camisetas, displays de personagens e referências pop, além de telões exibindo trailers de filmes e séries do momento. Queremos que os clientes sintam-se imersos na cultura geek desde o momento em que entram na loja.

Catálogo de Produtos: Oferecemos uma ampla gama de camisetas geek, abrangendo diversas franquias, personagens e elementos da cultura pop. Isso incluirá camisetas com estampas de filmes, séries, animes, quadrinhos, jogos eletrônicos, referências a memes e muito mais. Também teremos linhas exclusivas de produtos licenciados e colaborações com artistas independentes.

Qualidade dos Produtos: Garantimos a qualidade das camisetas, optando por fornecedores confiáveis e materiais de primeira linha. As estampas serão duráveis, resistindo a várias lavagens, e as camisetas terão corte confortável e excelente acabamento.

Personalização: Oferecemos a opção de personalização de camisetas, permitindo que os clientes criem designs únicos e sob medida, incluindo a possibilidade de adicionar seus próprios personagens ou citações favoritas.

Atendimento ao Cliente: Nossa equipe será treinada para ser amigável, atenciosa e conhecedora da cultura geek. Os funcionários estarão prontos para ajudar os clientes a encontrar a camiseta perfeita e fornecer informações sobre as diferentes franquias e produtos disponíveis.

Parcerias: Planejaremos lançamentos de produtos exclusivos, sessões com parcerias de outros empreendimentos geek, como estúdios de jogos, lojas de quadrinhos e convenções, para ampliar nossa visibilidade e fortalecer nossa presença na comunidade.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para nossos futuros empreendedores comerciais, não será necessário conhecimento total sobre o mundo Geek, apenas desejo, vontade, e conhecimento básico.

Pois, sabemos que existe uma complexidade de se entender o mundo dos heróis, em compensação, escolhemos este ramo por ser uma cultura que abraça não só os criadores como novas pessoas com vontade e curiosidade.

Sendo assim, com conhecimento básico, vontade e uma dedicação diária, qualquer empreendedor futuro faria sucesso neste ramo.

Também como qualquer empreendimento, o gestor necessita ter uma noção sobre gastos e planejamento de negócios, para que o projeto continue a fluir, e gerar lucros para a empresa.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Com base nas informações fornecidas, sendo o capital inicial para o projeto "Geek Tees" de 5 mil reais, é importante destacar que a determinação do custo do capital próprio é um processo complexo que envolve vários fatores e considerações. Não existe um valor padrão ou específico para a remuneração mínima exigida pelos proprietários, pois isso varia de acordo com a situação financeira pessoal, a taxa de retorno desejada e o risco percebido pelos proprietários.

Geralmente, os proprietários consideram o retorno esperado em relação ao risco do negócio, comparando-o com as oportunidades de investimento alternativas disponíveis. Também é comum levar em conta a taxa livre de risco (como os títulos do governo) e o prêmio de risco associado ao mercado e ao setor específico em que a empresa está inserida.

Portanto, a remuneração mínima exigida pelos proprietários para o projeto "Geek Tees" dependerá de suas próprias expectativas, necessidades financeiras e percepção de risco. É recomendado consultar um profissional de finanças ou um consultor especializado para realizar uma análise mais detalhada e precisa do custo do capital próprio, levando em consideração os detalhes financeiros específicos do negócio e as preferências dos proprietários.

Quando cito “ capital inicial para o projeto "Geek Tees" de 5 mil reais “ Não passa apenas de uma suposição de investimento fictício inicial. baseado nisso com um investimento inicial de 5 mil reais e a venda de camisetas ao preço de 60 reais cada, é necessário levar em consideração vários fatores, como os custos operacionais, a demanda do mercado e a quantidade de camisetas vendidas mensalmente.

Supondo que os custos operacionais sejam devidamente administrados e não ultrapassem a receita obtida, e considerando que todas as camisetas sejam vendidas a cada mês, podemos calcular a remuneração mensal da seguinte maneira:

Número de camisetas vendidas mensalmente = Capital inicial / Preço de venda por camiseta

Número de camisetas vendidas mensalmente = $5.000 / 60 \approx 83,33$
(arredondando para cima)

Com base nesse cálculo, podemos estimar que a "Geek Tees" precisaria vender aproximadamente 84 camisetas por mês para alcançar uma remuneração mensal igual ao valor do investimento inicial. Assim, dividimos o valor do investimento inicial pelo número de sócios para obter a remuneração mensal por sócio.

Remuneração mensal por sócio = Investimento inicial / Número de sócios

Remuneração mensal por sócio = $5.000 / 2 = 2.500$ reais

Portanto, com base nessa estimativa simplificada, cada sócio da "Geek Tees" receberia um salário mensal de aproximadamente 2.500 reais.

No entanto, é importante lembrar que essa é apenas uma estimativa inicial e não leva em consideração todos os custos e despesas operacionais, bem como outros fatores que podem afetar a distribuição de lucros entre os sócios.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

“ Olá! É um prazer apresentar a você a "Geek Tees", a loja de camisetas geek que está pronta para conquistar o coração dos fãs da cultura pop e da comunidade geek. Nossa proposta é oferecer uma experiência única e imersiva, além de uma ampla variedade de camisetas temáticas com designs exclusivos e de alta qualidade.

Nosso mercado é promissor e está em constante crescimento. Os fãs de filmes, séries, jogos e personagens icônicos estão cada vez mais apaixonados por expressar suas preferências através de vestuário temático. Com a "Geek Tees", queremos atender a essa demanda crescente e oferecer uma alternativa diferenciada e de qualidade aos nossos clientes.

Sabemos que o mercado já possui concorrentes, mas estamos confiantes em nossos diferenciais. Nossos designs exclusivos e a qualidade dos produtos serão nossos principais trunfos. Além disso, vamos priorizar a experiência do cliente, garantindo um atendimento amigável e conhecedor da cultura geek. Queremos ser a loja de referência para os fãs, oferecendo produtos que eles amem e se identifiquem.

Nossa linha de produtos incluirá camisetas temáticas abrangendo diversas franquias e elementos da cultura geek. De filmes e séries, de quadrinhos a jogos eletrônicos, de animes a referências a memes, teremos opções para todos os gostos. Além disso, permitiremos a personalização de camisetas, para que os clientes possam criar designs únicos e exclusivos.

Quanto à localização, estamos analisando as melhores opções para estabelecer a "Geek Tees". Nosso objetivo é escolher um local estratégico, como um centro comercial movimentado, uma área próxima a universidades ou bairros com alta concentração de público geek. Queremos garantir que estejamos onde nosso público-alvo está, facilitando o acesso e aumentando a visibilidade do nosso negócio.

A experiência do cliente será um dos nossos principais diferenciais. Criaremos um ambiente acolhedor, decorado com temas geek, onde os clientes poderão se sentir imersos no universo que amam. Telões exibirão trailers de filmes e séries, criando uma atmosfera envolvente. Nossa equipe de atendimento será treinada para oferecer um atendimento caloroso, conhecer profundamente a cultura geek e ajudar os clientes a encontrarem as camisetas perfeitas.

Além da loja física, também teremos uma plataforma de e-commerce bem projetada, permitindo que alcancemos um público mais amplo e aumentemos nossas vendas. E não para por aí! Estamos planejando realizar eventos temáticos, lançamentos de produtos exclusivos e parcerias com outros empreendimentos geek para fortalecer nossa visibilidade e nos destacar no mercado.

Sócios ganham uma remuneração baseada na quantia investida, e o tempo de investimento, fazendo com que o "Salário" seja adequado ao sócio-investidor que os fundadores se tornaram.

Em resumo, a "Geek Tees" surge como uma proposta apaixonante para os fãs da cultura geek. Com uma variedade de camisetas temáticas, qualidade excepcional, atendimento diferenciado e uma experiência imersiva, queremos nos tornar a referência no mercado de camisetas geek.”

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A estratégia da "Geek Tees" é estabelecer-se como a principal referência no mercado de camisetas geek, oferecendo uma ampla variedade de produtos temáticos e uma experiência imersiva para os clientes. Nossa missão é proporcionar aos fãs da cultura pop e da comunidade geek uma maneira única e autêntica de expressar suas preferências através de vestuário temático de alta qualidade.

Nossa visão é ser reconhecidos como a marca líder no segmento de camisetas geek, conquistando a lealdade dos clientes por meio de designs exclusivos, produtos duráveis e uma abordagem centrada no cliente. Buscamos constantemente inovar e atualizar nosso catálogo para atender às demandas em constante evolução do mercado.

Os valores que norteiam a "Geek Tees" são:

1. Paixão pela cultura geek: Compreendemos e compartilhamos a paixão dos nossos clientes pela cultura geek e nos esforçamos para oferecer produtos que reflitam essa paixão em cada detalhe.
2. Qualidade excepcional: Buscamos constantemente a excelência em termos de qualidade dos nossos produtos. Utilizamos materiais duráveis e processos de fabricação de ponta para garantir que nossas camisetas tenham um acabamento impecável.
3. Experiência do cliente: Colocamos nossos clientes no centro de tudo o que fazemos. Queremos proporcionar a eles uma experiência única e imersiva em nossa loja, com atendimento amigável, conhecimento especializado e uma atmosfera acolhedora.
4. Criatividade e inovação: Estamos sempre em busca de novas ideias, designs exclusivos e parcerias estratégicas para oferecer aos nossos clientes uma gama diversificada de produtos que estejam alinhados com as tendências e preferências do mercado.

5. Responsabilidade social e ambiental: Prezamos pela sustentabilidade e pelo impacto positivo em nossa comunidade. Buscamos práticas responsáveis em relação ao meio ambiente, como o uso de materiais e processos de produção ecologicamente corretos.

Essa é a base estratégica da "Geek Tees". Através de nossa missão, visão e valores, buscamos nos destacar como a loja de camisetas geek preferida pelos clientes, oferecendo produtos de qualidade, uma experiência excepcional e um compromisso com a paixão e a autenticidade da cultura geek.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial da "Geek Tess" é baseada em três pilares principais: diferenciação, foco no cliente e inovação constante. Essa abordagem visa posicionar a empresa de forma única no mercado de camisetas geek, atendendo às necessidades específicas dos clientes e se destacando da concorrência.

Para implementar e acompanhar essa estratégia, os gestores da "Geek Tess" devem adotar as seguintes medidas:

1. Definir metas e objetivos claros: Os gestores devem estabelecer metas mensuráveis e objetivos realistas, alinhados com a visão de longo prazo da empresa. Isso ajudará a direcionar as ações e esforços da equipe em busca de resultados tangíveis.
2. Desenvolver um plano de ação estratégico: Um plano estratégico detalhado deve ser elaborado, definindo as principais iniciativas e projetos que impulsionarão a implementação da estratégia. Esse plano deve incluir ações específicas, prazos e responsáveis, garantindo uma execução eficiente e eficaz.

3. Alocar recursos adequados: É essencial garantir que os recursos necessários, como capital, equipe e tecnologia, estejam disponíveis para apoiar a implementação da estratégia. Os gestores devem avaliar e priorizar os investimentos necessários, de forma a maximizar o retorno sobre o investimento.
4. Monitorar e avaliar o progresso: A implementação da estratégia deve ser acompanhada de perto pelos gestores. Indicadores-chave de desempenho (KPIs) devem ser estabelecidos para medir o progresso em relação aos objetivos definidos. Isso permitirá uma análise regular do desempenho e a identificação de possíveis ajustes ou correções de curso.
5. Promover a cultura de inovação: A inovação contínua é essencial para o sucesso a longo prazo da "Geek Tess". Os gestores devem incentivar e apoiar a geração de ideias criativas, a experimentação e a busca por novas oportunidades de negócios. Isso pode ser feito por meio de programas de incentivo à inovação, colaboração com parceiros externos e a criação de um ambiente que valorize a criatividade e o pensamento fora da caixa.
6. Adaptar-se às mudanças do mercado: O mercado está em constante evolução, e os gestores devem estar atentos às tendências e às demandas dos clientes. É importante ter flexibilidade e capacidade de adaptação para ajustar a estratégia conforme necessário, aproveitando novas oportunidades e superando desafios.

Em resumo, a implementação da estratégia empresarial da "Geek Tess" requer um planejamento cuidadoso, alocação de recursos adequados, monitoramento contínuo do progresso e uma cultura de inovação. Os gestores devem estar comprometidos em

buscar a diferenciação, colocar o cliente no centro das decisões e buscar constantemente maneiras de melhorar e se adaptar às mudanças do mercado.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

“Missão, Visão e Valores da “The Coca-Cola Company”

Missão:

A missão da The Coca-Cola Company é refrescar o mundo, inspirar momentos de otimismo e felicidade, criar valor e fazer a diferença. Buscamos fornecer bebidas refrescantes e de alta qualidade que atendam aos desejos e necessidades dos consumidores em todo o mundo. Nossa missão é alimentada pela paixão de criar conexões emocionais duradouras com as pessoas, enquanto promovemos um estilo de vida saudável e sustentável.

Visão:

Nossa visão é sermos a melhor empresa de bebidas do mundo, liderando de forma sustentável e responsável em todos os mercados em que atuamos. Queremos ser reconhecidos como uma marca icônica, amada pelos consumidores, e sermos admirados por nossa inovação, qualidade e compromisso com a sustentabilidade. Buscamos constantemente expandir nosso portfólio de bebidas, adaptando-nos às preferências em constante evolução dos consumidores e proporcionando experiências excepcionais.

Valores:

1. **Integridade:** Agimos com integridade em todas as nossas interações, sendo éticos, transparentes e respeitando os mais altos padrões de conduta. Mantemos

nosso compromisso com a honestidade e a justiça, construindo relacionamentos baseados na confiança.

2. **Qualidade:** Comprometemo-nos em fornecer produtos e serviços da mais alta qualidade. Buscamos a excelência em tudo o que fazemos, desde a seleção dos ingredientes até a fabricação e distribuição das nossas bebidas, garantindo uma experiência satisfatória para os consumidores.

3. **Diversidade e Inclusão:** Valorizamos a diversidade de pessoas, culturas e perspectivas. Criamos um ambiente inclusivo onde todos são valorizados, respeitados e têm oportunidades iguais. Acreditamos que a diversidade impulsiona a inovação e nos torna uma empresa mais forte.

4. **Sustentabilidade:** Nosso compromisso com a sustentabilidade é fundamental para a nossa empresa. Buscamos minimizar nosso impacto ambiental, reduzir o uso de recursos naturais, promover a reciclagem e a conservação da água, além de apoiar as comunidades em que operamos.

5. **Paixão:** Somos apaixonados pelo que fazemos e pela marca que representamos. Nossa paixão nos impulsiona a alcançar resultados excepcionais, a superar desafios e a inovar constantemente. Estamos comprometidos em criar momentos de felicidade e inspirar otimismo em todos os aspectos do nosso negócio.

Essa é a essência da The Coca-Cola Company. Nossa missão, visão e valores são a base do nosso sucesso, orientando nossas decisões e ações diárias. Estamos dedicados a

refrescar o mundo, promover a felicidade e fazer a diferença por meio de nossas bebidas, valores e impacto positivo nas comunidades em que operamos.”

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Baseado no planejamento estratégico, o conceito de missão da “Geek Tess” é alcançar o sucesso financeiro através de sua estratégia de marketing e qualidade de produtos. A visão que temos é voltada para o futuro da mesma, criando através do visionamento e análise o melhor caminho para a remuneração e fixação da empresa no mercado e corações dos clientes.

Nosso planejamento estratégico já foi citado acima anteriormente.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

É preciso pensar estrategicamente seja no âmbito pessoal ou profissional, sabendo exatamente aonde quer chegar e o que deve ser feito para isso. Antes de tudo devemos nos conhecer plenamente, uma técnica de planejamento estratégico pode ser utilizada para a autoanálise a análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) ou em português FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) com a perspectiva interna e externa. Que consiste em (no âmbito profissional):

Forças: podem ser conhecimentos, habilidades, atitudes.

Oportunidades: uma série de fatores externos podem surgir para proveito no âmbito profissional. Por exemplo, uma chance de empreender, uma vaga.

Fraquezas: elementos que podem criar barreiras ou dificultar o propósito do indivíduo. Por exemplo currículo desatualizado, dificuldade com tecnologia. Devem ser vistas como oportunidades de melhoria.

Ameaças: situações externas que podem dificultar os objetivos. Por exemplo novas profissões em sua área, alterações nas legislações

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

Nossos objetivos devem ser alinhados por meio de um planejamento claro, objetivo e viável, lado a lado com nosso propósito. Por exemplo, utilizando o seguinte caminho.

Primeiramente devemos gerar ideias viáveis, utilizando técnicas de geração como o brainstorming (tempestade de ideias), cujo objetivo é gerar o maior número possível sem se preocupar com as questões práticas.

Após precisamos filtrar as ideias com algumas perguntas, por exemplo, sobre os desafios exigidos, competências exigidas pela trajetória, quais as etapas que precisarão ser vencidas. Assim conseguiremos verificar entre as alternativas aquelas que apresentam respostas mais favoráveis e positivas ao seu propósito.

Sabendo bem onde queremos chegar e o necessário para o mesmo, precisamos traçar metas (curto ou médio prazo) e avaliar os esforços feitos. Assim, poderemos visualizar se estamos no caminho certo e os resultados são os esperados.

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

Sabendo da importância das metas para o planejamento, será apresentado exemplos de técnicas para definição de metas, planos e execução:

SMART: a meta precisa atender a esses cinco requisitos, ou seja, precisa ser específica (S), para que possa ter seu desempenho medido (M), motivando e a atingi-la (A), colaborando com o propósito profissional (R), dentro de um tempo (T).

PDCA: representa um plano de ação, onde “Plan” são as demandas e planos de ação estabelecidos, “Do” executar os planos estabelecidos, “Check” checar ou monitorar os resultados, “Ação” quando a aprendizagem é incorporado ou novas ações são tomadas quando os resultados não foram alcançados.

Cinco forças de Porter: utilizada para mapear atratividade e a concorrência de um setor, profissão ou área de atuação. Sendo:

- Rivalidade entre concorrentes: analisar qual o nível de concorrência na área de atuação e a dificuldade de ingressar.
- Poder de negociação dos fornecedores: O nível de dependência sobre o fornecedor, sendo instituições, pessoas ou empresas que viabilizam o desenvolvimento de nossas competências.

- Poder de negociação dos clientes: seguindo a mesma linha de raciocínio, quanto maior o número de clientes maior o poder para fazer exigências.
- Ameaça de novos entrantes: são novos profissionais que podem dificultar a ascensão na área de atuação.
- Ameaça de produtos substitutos: são profissões ou serviços que também atendem as mesmas necessidades dos nossos clientes.

Matriz BCG: é uma técnica que analisa o ciclo de dos produtos ou competecno mercado, e o crescimento do mercado em relação ao produto. Onde:

- Estrela: são competências importantes agora e no futuro.
- Interrogação: competências não dominadas nas quais podem ter de investir.
- Vaca leiteira: competências que geram o fluxo de caixa atual.
- Cão: competências que não possuem ou dominam e que não merecem investimento.

5W2H: “What, Why, Where, Who, When, How, How much”, que significam respectivamente:

- “O que?”: a ação a desenvolver.
- “Por quê?”: a motivação ou justificativa.
- “Onde?”: o local ou abrangência que envolve a ação.
- “Quem?”: as pessoas envolvidas.
- “Quando?”: início e fim.
- “Como?”: as técnicas para a realização.
- “Quanto?” Os custos financeiro, tempo e emocional.

Assim conseguimos criar um mapa para controlar e executar os planejamentos nos prazos estabelecidos.

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

Nosso planejamento precisa ter condições de ser avaliado, medido, para sabermos se estamos no caminho certo ou é necessário mudanças. Por isso é necessário definir indicadores e metas. Por exemplo:

KIPs: para acompanhar a evolução das nossas atividades.

GCP: (gestão do conhecimento pessoal) para gerar o conhecimento útil existente.

OKRs: para acompanhar o desempenho e a distância dos objetivos definidos.

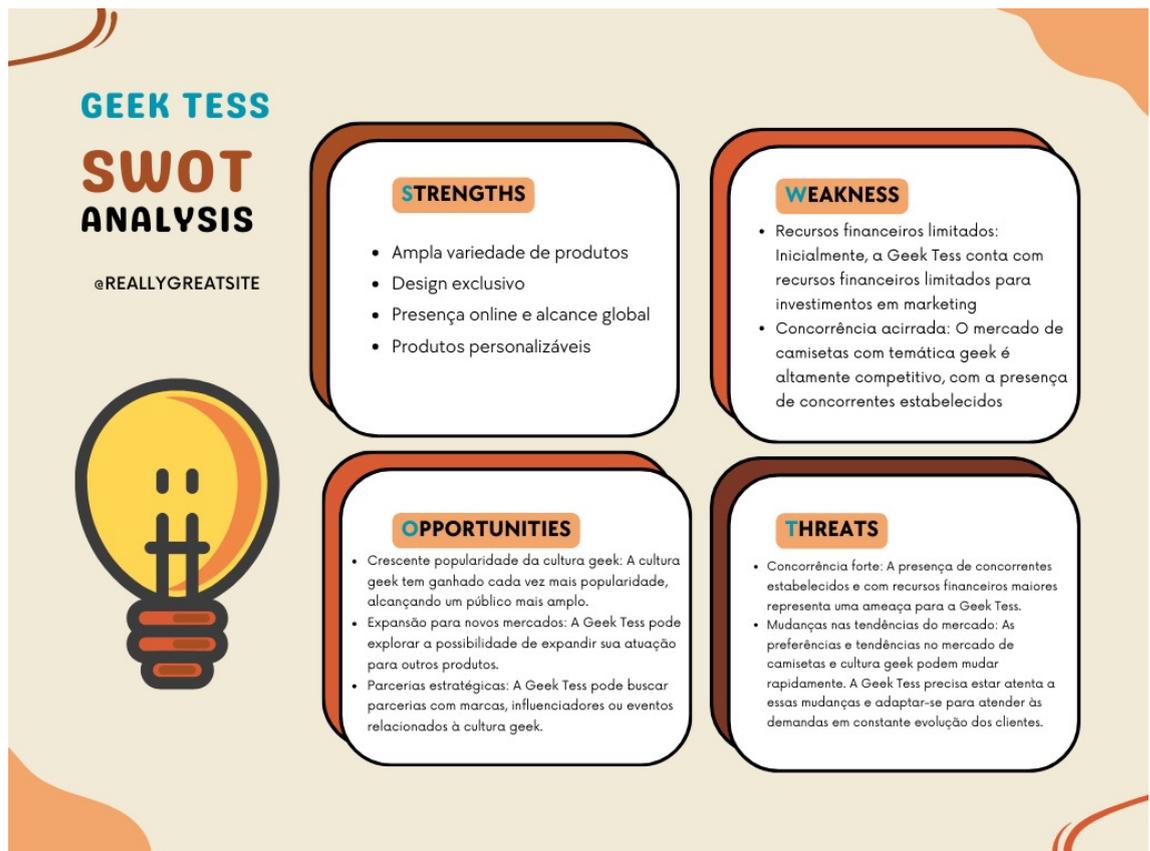
BSC: (balanced scorecard) traduz a missão e estratégia de um conjunto de medidas de desempenho, que devem ser visualizados de quatro perspectivas de uma empresa (financeira, do cliente, dos processos internos, do aprendizado e crescimento).

Forecast: utiliza dados existentes para transformá-los em projeções de como estaremos no futuro ou acontecimentos.

Foresight: projeta cenários e como se antecipar, se preparar para eles.

Os indicadores são essenciais nos planejamentos, para que não se desvie dos objetivos e consiga superar e antecipar barreiras para o propósito almejado.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



4. CONCLUSÃO

Foi apresentado neste PI a proposta de criação de uma empresa, com ideias realmente cabíveis e baseadas em estudos, possível ganho com o investimento baseado em valores fictícios, além do conceito de missão, visão e valores que irá “mover” e sustentar nosso empreendimento e com o exemplo de pesquisa “The coca-cola company”. Foi mostrada também a importância do pensamento estratégico no âmbito profissional e pessoal, para o alcance dos objetivos.

REFERÊNCIAS

Utilizamos apenas referências próprias, com acesso a 1 foco único :

[Coca-Cola - Home](#)

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial
CURSO: Processos gerenciais

MÓDULO: administração estratégica/ gestão empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luiz Fernando Pancine/ Danilo Moraes Doval
ESTUDANTE: Carlos Eduardo Oliveira da Silva
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14 de junho de 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: criação de uma empresa, utilizando de ideias (não importando o contexto de real possibilidade de criação) baseando-se também nos conteúdos apresentados nos módulos.

Desafio: Concordância, após várias ideias diferentes decidir quais seriam utilizadas, além de diferenças nos horários para comunicação.

Cronograma das Ações: Cada um no seu tempo, apenas dividimos o que seria feito, mas sempre com comunicação.

Síntese das Ações: Apenas comunicação pelo aplicativo Whatsapp.

a. Aspectos positivos: Poucas dúvidas para a realização, proposta diferente e estimulante.

b. Dificuldades encontradas: Dúvidas em alguns tópicos, concordância entre o grupo.

c. Resultados atingidos: Maior assimilação do conteúdo, além do adendo da formação para a vida.

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012022100927	NOME Carlos Eduardo Oliveira da Silva
RA: 1012022201413	NOME Wesley Vinicios Santos Coelho
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial
CURSO: Marketing
MÓDULO: administração estratégica/ gestão empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luiz Fernando Pancine/ Danilo Morais Doval
ESTUDANTE: Wesley Vinicios Santos Coelho
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 14 de junho de 2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: criação de uma empresa, utilizando de ideias (não importando o contexto de real possibilidade de criação) baseando-se também nos conteúdos apresentados nos módulos.
Desafio: Concordância, após várias ideias diferentes decidir quais seriam utilizadas, além de diferenças nos horários para comunicação
Cronograma das Ações Cada um no seu tempo, apenas dividimos o que seria feito, mas sempre com comunicação..

Síntese das Ações: Apenas comunicação pelo aplicativo Whatsapp.	
e. Aspectos positivos: Poucas dúvidas para a realização, proposta diferente e estimulante	
f. Dificuldades encontradas: Dúvidas em alguns tópicos, concordância entre o grupo.	
g. Resultados atingidos: Maior assimilação do conteúdo, além do adendo da formação para a vida	
h. Sugestões / Outras observações	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA: 1012022201413	NOME Wesley Vinicios Santos Coelho
RA: 1012022100927	NOME Carlos Eduardo Oliveira da Silva
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:

PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

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

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

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

i. Aspectos positivos

j. Dificuldades encontradas

k. Resultados atingidos

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos	
n. Dificuldades encontradas	
o. Resultados atingidos	
p. Sugestões / Outras observações	
12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE	
RELATÓRIO:	
CURSO:	

MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

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

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

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME