



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

ADMINISTRAÇÃO
TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
BALAIÓ DOS BICHOS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO, 2023



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO
TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
BALAIÓ DOS BICHOS

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL
ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Leticia Chanoschi e Silva Dutra, RA 1012022200513

Maria Paula Bento Vomero, RA: 1012022200594

Marilia Gabriela Garcia, RA: 101202201236

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO.....	8
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA.....	8
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	8
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	11
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	15
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	20
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL.....	20
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	28
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	30
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE.....	31
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	31
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	32
4. CONCLUSÃO	35
REFERÊNCIAS	37
ANEXOS.....	38
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	38

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como finalidade apresentar um *Brainstorming* Empresarial para uma empresa que será criada, Balaio dos Bichos, que estará localizada na cidade de São João da Boa Vista, com a creche/hotel, o Pet Shop, clínica veterinária, acupuntura, banho e tosa, consulta comportamental, adestramento especial e passeio com os cães, localizada no bairro Jardim Nova São João. A empresa visa obter ótimos resultados através da fidelização de seus clientes, que será resultado da satisfação destes com as atividades diferenciadas oferecidas.

A empresa Balaio dos Bichos pertence ao setor de serviços, mais especificamente serviços para animais de estimação. A creche, assim como os serviços do Pet Shop, será voltada exclusivamente para cachorros, enquanto os produtos comercializados no Pet Shop e o atendimento veterinário serão direcionados a cães e gatos.

A Balaio dos Bichos preocupa-se com a qualidade de vida dos cães e, pensando nisso, vai oferecer serviços diários de creche para esses animais. Na creche, os cachorros farão atividades que estimulem o gasto de energia, como a natação, brincadeiras com bolas e outros objetos, também atividades que os deixem mais calmos ao final do dia para voltarem para casa, adestramento básico e tratamento de higiene diário.

Como serviço extra, a Balaio dos Bichos propõe o transporte do animal de casa para a creche e vice-versa, o passeador de cães, o adestramento especial e a consulta comportamental.

A empresa também funcionará como hotel para aqueles, já clientes, que necessitarem. Terá também: um Pet Shop, onde os clientes poderão comprar todos os produtos necessários para as necessidades e luxos de seus cães e gatos; uma clínica veterinária; serviços de banho e tosa e acupuntura; todos num mesmo local.

Esse é um negócio com futuro no mercado, já que o mercado voltado para animais está em expansão, a tendência das famílias é ficar cada vez menor (e a preferência por

cães ao invés de filhos é mais constante) e há muitas pessoas morando sozinhas que gostam da companhia de um animal de estimação.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa se diferencia das demais, pois em São João da Boa Vista não há nenhum concorrente que ofereça o mesmo portfólio de serviços em um mesmo local. Há concorrentes diretos, como: hotéis para cachorros, porém não possuem todas as atividades já citadas; e Pet Shops, porém não há concorrentes com a combinação de todos os serviços importantes a um cachorro, como é o caso da Balaio dos Bichos. Ou seja, nessa empresa, os clientes podem obter todos os serviços em um só lugar.

Um grande diferencial disponibilizado pela creche é a possibilidade de os donos dos cães poderem monitorá-los via *web* a hora que quiserem, já que as câmeras instaladas estrategicamente mostrarão as imagens em tempo real, que estarão disponíveis no site da empresa.

Para sustentar essas atividades, a empresa deverá contratar funcionários competentes, precisará estar atenta, verificando se seus serviços estão sendo executados com excelência e procurar estar sempre atendendo às expectativas dos clientes. Também deverá monitorar se os resultados estão sendo os esperados.

Todas as atividades serão acompanhadas por profissionais da área. Na creche, a empresa disponibilizará uma piscina onde os cães farão natação. Terá uma ampla área livre onde serão realizadas as demais atividades. A área de playground será destinada às brincadeiras. Também haverá uma área interna de descanso, onde os animais farão as refeições, que serão levadas por seus donos, e passarão o tempo necessário relaxando.

As brincadeiras são importantes para a socialização dos cães, já que são animais que não gostam de viver sozinhos. O adestramento básico ensinará os cachorros a se comportarem melhor e a responder a alguns comandos básicos, como sentar, deitar, ficar parado no local, entre outros.

A consulta comportamental é feita pelo profissional na casa do cliente e tem duração de duas horas. Ele avaliará os problemas do cachorro e orientará seu dono a fazer

os procedimentos necessários. A consulta é recomendada para cães que não fazem suas necessidades no local certo, que têm comportamento agressivo ou compulsivo, como se lamber demais, que brigam muito com os outros animais, que latem em excesso, entre outras situações.

O adestramento especial será realizado também na residência do cliente, com duração de uma hora. Essa atividade faz com que as capacidades físicas e mentais do animal sejam desenvolvidas e tem como objetivo fazer com que o cão seja educado e que obedeça aos comandos do proprietário. Aprenderá a não pular nas pessoas, não latir ou chorar para chamar a atenção, não puxar a guia, não brincar de forma bruta, não pegar comida do chão ou sem o dono deixar, respeitar a palavra “não”. Também aprenderá os comandos básicos e, conforme o treinamento evolui, saberá cumprimentar, fingir de morto, buscar objetos, por exemplo, que são comandos mais avançados.

O passeador poderá ser contratado com o intuito de caminhar uma hora com o cão e, ao mesmo tempo, ensiná-lo a passear corretamente, andando sempre ao lado e obedecendo ao seu dono. A acupuntura é uma ótima opção para aliviar dores, tratar algumas doenças e ajudar em reabilitações, por exemplo. Ela é baseada na estimulação de pontos, que podem movimentar a energia vital do corpo do animal. Todos esses serviços extras citados (consulta comportamental, adestramento especial, passeador e acupuntura) e mais o banho e a tosa, poderão ser oferecidos tanto para os cães que frequentam a creche, como os que não.

O transporte será feito pelas vans da empresa, que são equipadas corretamente com as devidas caixas especiais de transporte. Esse serviço visa à comodidade do cliente. Os animais serão pegos entre as 7:00h e 10:00h e serão levados até suas casas entre as 18:00h e 20:00h. O serviço do hotel disponibilizará as mesmas atividades oferecidas pela creche, ou seja, adestramento básico, natação, brincadeiras, porém com o pernoite do animal na creche. Os cachorros estarão sempre acompanhados, até durante a noite, já que haverá funcionários dormindo na empresa.

O serviço de hotel e transporte até a creche serão oferecidos somente aos cães que frequentem a mesma. A clínica veterinária terá um veterinário disponível para todos os cães e gatos que precisarem de atendimento diferenciado. Ele também estará disponível

para atender eventuais problemas, como pequenos cortes, dos cachorros da creche que precisarem de pronto atendimento. Portanto, esse profissional atenderá tanto os clientes, quanto os não clientes da creche. O Pet Shop disponibilizará aos clientes produtos de todos os tipos para cães e gatos. O objetivo da empresa é que eles os adquiram de pronta entrega. A intenção da totalidade das atividades é deixar os animais mais saudáveis, tornando-os mais socializáveis e felizes, e satisfazer seus donos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Os pontos fortes identificados no Balaio dos Bichos são: a inovação e diferenciação dos serviços, já que não existe em São João da Boa Vista um local que ofereça um portfólio diversificado de serviços, como atendimento veterinário, adestramento básico e de obediência, passeador canino, consulta comportamental, banho e tosa, Day Care, hotel, transporte para banho e tosa, além da venda de artigos de higiene, alimentação e entretenimento para os animais. No caso do serviço Day Care, a inovação e a diferenciação dos serviços oferecidos é um grande potencial, já que não existe em São João da Boa Vista um local apropriado, onde os donos possam deixar seus cães durante o dia, para que se exercitem e recebam o acompanhamento de profissionais qualificados e alimentação adequada.

Outro ponto forte é o quadro de profissionais especializados e que estão devidamente preparados e capacitados para cuidar dos cães, garantindo a qualidade e a confiabilidade dos serviços prestados.

Para as pessoas que não possuem condições de locomoção para a creche, será oferecido o serviço de transporte do animal. A empresa prestará um atendimento personalizado, garantindo que o animal seja tratado de acordo com as suas particularidades e gostos.

Os serviços de entretenimento e adestramento prestados pela creche vão melhorar o humor e a educação dos animais, facilitando o cuidado dos donos, além de possibilitar maior tranquilidade no dia a dia.

No caso do serviço de Day Care é oferecido a flexibilidade de o animal permanecer na creche o tempo desejado pelo cliente, oferecendo serviços de um a cinco dias na semana, além dos finais de semana, com o serviço de hotel.

A Balaio dos Bichos oferece flexibilidade no horário de funcionamento do Pet Shop e Day Care, com funcionamento das 07:00 às 20:00 horas, extrapolando o horário comercial padrão, que corresponde das 09:00 às 18:00 horas, o que possibilita maior acessibilidade aos nossos clientes. A acessibilidade e localização da Balaio dos Bichos é fundamental também.

Os pontos fracos da empresa são: os preços praticados, relativamente altos, pois a complexidade e a qualidade dos serviços exigem alto custo de manutenção da estrutura. Outro ponto fraco é a resistência das pessoas, já que se trata de uma proposta inovadora, sendo o único estabelecimento de São João da Boa Vista, o que dificulta a consolidação da imagem da empresa num primeiro momento.

Existem muitos estabelecimentos em São João da Boa Vista que oferecem o serviço de Pet Shop, desta forma é comprovar de forma eficaz a proposta de diferenciação dos serviços, principalmente o serviço de Day Care que é uma necessidade percebida na população e que ainda não existe na cidade de São João da Boa Vista.

O segmento de Pet Shop apresentou um elevado crescimento nos últimos anos, fato que favorece diretamente à abertura de uma creche para cachorros na Cidade de São João da Boa Vista.

A tendência mundial é que as pessoas passem a morar sozinhas ou se casem, mas não tenham filhos e acabam adquirindo cachorros.

A demanda do mercado por negócios inovadores no segmento de Pet Shop cria novas oportunidades, já que alguns tipos de serviços correm o risco de se tornarem saturados e obsoletos.

O pioneirismo da creche possibilita a expansão dos serviços para outras localidades na região de São João da Boa Vista, bem como o atendimento de outros animais, como gatos, visto que existe um terreno ao lado que disponibiliza espaço para a implementação de um Hotel para gatos.

Expansão dos nossos serviços para o interior de São Paulo em cidades com características demográficas, econômicas e sociais semelhantes como São José dos Campos, Santos, Sorocaba e Ribeirão Preto.

Diversificação do portfólio de serviços como a construção de asilos para cães, visto que o tratamento destes animais no fim de vida requer cuidados diários e específicos, e a construção de um asilo facilitará o cuidado desses animais e a comodidade de seus donos terem um local que forneça esses serviços.

As ameaças à creche são o surgimento de concorrentes na cidade de São João da Boa Vista, que promovam os mesmos tipos de serviços, já que ainda não existem e, sendo pioneira, a creche pode estimular este tipo de serviço.

O setor de serviços sofre influência direta de alterações na Legislação Tributária e Trabalhista, o que pode se tornar uma ameaça, caso ocorra um grande aumento dos custos.

O perfil dos clientes da creche para cachorros é de pessoas das classes A e B, com idade superior a 25 anos, de ambos os sexos. Atualmente, a tendência é que as famílias diminuam de tamanho e as pessoas estejam cada vez mais focadas no trabalho, optando muitas vezes, por terem cachorros e não terem filhos.

Porém, essas pessoas necessitam de um local onde possam deixar seus animais enquanto trabalham, já que elas não necessitam de alguém responsável por sua residência, como necessitariam, por exemplo, se tivessem filhos. E como seus animais muitas vezes permanecem sozinhos, acabam se alimentando de maneira irregular, não tendo o tratamento adequado e se tornam estressados e agitados, fazendo com que os donos se preocupem também em distrair seus animais, quando chegam do trabalho, cansados.

Desta forma, a Balaio dos Bichos disponibilizará para os clientes um serviço que atenda todos os seus desejos e necessidades em relação ao tratamento de seu animal de estimação.

Ainda não existe na cidade de São João da Boa Vista um local que ofereça este portfólio diversificado de serviços como o da Balaio dos Bichos. O principal serviço da empresa, Day Care, ainda não existe na região de São João da Boa Vista, já os outros serviços existem na região, mas separadamente, sendo realizado por profissionais autônomos.

Os concorrentes diretos seriam os Pet Shops e clínicas veterinárias que já existem em São João da Boa Vista, que fornecem serviços de venda de produtos alimentícios, higiênicos e de entretenimento e atendimento veterinário, porém nestes locais não se encontram um portfólio diversificado de serviços como adestramento, consulta comportamental, acupuntura, desta forma não podem ser considerados nossos concorrentes diretos.

Na Balaio dos Bichos serão oferecidos serviços adicionais de adestramento, passeador de cachorros e consulta comportamental. Os funcionários autônomos, se configuram como os nossos concorrentes indiretos, por praticarem essas atividades, porém não são pessoas jurídicas constituídas.

No caso do serviço de Day Care, não existe em São João da Boa Vista um lugar diferenciado, que ofereça a possibilidade de o cliente deixar seu animal durante todo o dia, onde o cão será alimentado, terá atividades recreativas, adestramento básico, entre outros.

Desta forma, uma grande necessidade do cliente é atendida, pois atualmente a tendência é de que as pessoas fiquem menos tempo em suas residências e ocupem grande parte de seu time no trabalho.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O retorno mínimo exigido pelos fornecedores de capital, que no caso dessa empresa são as seis sócias, é de 30%, ou seja, a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) exigida é 30%.

O investimento inicial da Balaio dos Bichos totaliza R\$ 999.961,20. É composto por investimento fixo, pré-operacional e financeiro (capital de giro).

Os investimentos fixos necessários para a abertura da Balaio dos Bichos serão: o terreno no bairro Jardim Nova São João em São João da Boa Vista - SP, para a construção do espaço para a creche; dois Towner furgão, móveis para a creche e para o pet shop, equipamentos eletrônicos, material de escritório, além de todos os brinquedos, instrumentos e materiais que serão utilizados nos dois locais.

Haverá necessidade da construção do local para a creche, licenças e impostos, arquitetura, criação da logomarca, marketing e lançamento.

A necessidade de investimento de capital de giro será de R\$ 50.000,00, baseada no valor necessário de estoque e de caixa para início do negócio.

Tabela 1: Investimentos Pré-operacionais

Pré-operacionais	
Descrição	Total
Marketing	R\$ 97.000,00
Especialistas - marca etc	R\$ 7.000,00
Caixa	R\$ 10.000,00
Pesquisa mercado	R\$ 100,00
Treinamento	R\$ 3.000,00
Investimento em giro	R\$ 77.538,40
Total	R\$ 194.638,40

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

Tabela 2: Investimentos em Equipamentos

Equipamentos			
	Valor unit	Qtd	Total
Towner furgão (concessionário KM Motors)	R\$ 26.990,00	2	R\$ 53.980,00
Desktop com impressora e fax	R\$ 1.199,00	4	R\$ 4.796,00
Software	R\$ 1.000,00	2	R\$ 2.000,00
Material de escritório	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
Telefone	R\$ 49,90	4	R\$ 199,60
Total			R\$ 61.175,60

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

Tabela 3: Investimento Inicial Creche

Creche			
	Valor unit	Qtd	Total
Alvará de funcionamento	R\$ 2.000,00	1	R\$ 2.000,00
Terreno	R\$ 250.000,00	1	R\$ 250.000,00
Construção	R\$ 357.500,00	1	R\$ 357.500,00
Móveis	R\$ 50.000,00	1	R\$ 27.000,00
Soprador para banho a seco	R\$ 275,00	1	R\$ 275,00
Gramma artificial	R\$ 600,00	25	R\$ 15.000,00
Alicate de unha	R\$ 28,00	5	R\$ 140,00
Playground P	R\$ 1.549,00	1	R\$ 1.549,00
Playground G	R\$ 4.859,00	1	R\$ 4.859,00
Bolinhas (1 para 3 cachorros)	R\$ 6,30	46	R\$ 289,80
Alteres para morder (1 para 4)	R\$ 8,00	46	R\$ 368,00
Almofadão 100 cm	R\$ 72,70	70	R\$ 5.089,00
Almofadão 85 cm	R\$ 58,70	70	R\$ 4.109,00
Caixa para transporte GG	R\$ 324,00	5	R\$ 1.620,00
Caixa para transporte M	R\$ 115,00	5	R\$ 575,00
Comedouro M	R\$ 12,90	70	R\$ 903,00
Bebedouro automático	R\$ 18,70	10	R\$ 187,00
Grades de separação para alimentação	R\$ 145,00	9	R\$ 1.305,00
Câmeras filmadoras	R\$ 100,00	8	R\$ 800,00
Total			R\$ 673.568,80

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

Tabela 4: Investimento Inicial Pet Shop

Pet Shop (banho e tosa)			
	Valor unit	Qtd	Total
Alicate grande	R\$ 20,00	4	R\$ 80,00
Alicate pequeno	R\$ 15,00	4	R\$ 60,00
Avental para tosa	R\$ 40,00	2	R\$ 80,00
Balança digital	R\$ 1.450,00	1	R\$ 1.450,00
Banheira	R\$ 1.540,00	2	R\$ 3.080,00
Canil para 8 cães (sala de espera)	R\$ 1.750,00	1	R\$ 1.750,00
Desembolador de nós	R\$ 35,00	4	R\$ 140,00
Escova de pino	R\$ 35,00	4	R\$ 140,00
Estanca-sangue	R\$ 15,00	5	R\$ 75,00
Estetoscópio	R\$ 450,00	1	R\$ 450,00
Guia para mesa de tosa	R\$ 20,00	1	R\$ 20,00
Lacinho e gravatinha	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
Lâmina 04	R\$ 140,00	1	R\$ 140,00
Lâmina 10	R\$ 65,00	1	R\$ 65,00
Lâmina 40	R\$ 65,00	1	R\$ 65,00
Lanterna clínica	R\$ 25,00	1	R\$ 25,00
Limpador de lâmina para tosa	R\$ 20,00	4	R\$ 80,00
Lixadeira de unhas	R\$ 190,00	1	R\$ 190,00
Máquina para tosa	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00
Mesa de inox para atendimento	R\$ 890,00	1	R\$ 890,00
Mesa de mayo	R\$ 220,00	1	R\$ 220,00
Móveis	R\$ 20.000,00	1	R\$ 20.000,00
Negatoscópio	R\$ 240,00	1	R\$ 240,00
Otoscópio	R\$ 270,00	1	R\$ 270,00
Pinça para limpeza de ouvido	R\$ 24,00	3	R\$ 72,00
Pó para ouvido	R\$ 15,00	4	R\$ 60,00
Rasqueadeira média	R\$ 15,00	4	R\$ 60,00
Rasqueadeira pequena	R\$ 10,00	4	R\$ 40,00
Reforma	R\$ 10.000,00	1	R\$ 10.000,00
Secador	R\$ 769,00	2	R\$ 1.538,00
Termômetro	R\$ 20,00	2	R\$ 40,00
Tesoura para sombrancelha e bigode	R\$ 100,00	2	R\$ 200,00
Vitrine para medicamentos	R\$ 720,00	1	R\$ 720,00
Total			R\$ 42.840,00

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

As receitas são advindas da creche e do pet shop. Na creche, haverá as receitas dos matriculados (1 a 5 vezes por semana) e, dentre estes, daqueles que optarem pelo

serviço de transporte total ou pelo serviço de transporte a partir do ponto de coleta. Além disso, haverá receitas com o serviço de hotel.

No pet shop, as receitas virão dos produtos (medicamentos, brinquedos, higiene, acessórios e alimentos), das consultas e aplicações de vacina do veterinário, dos serviços de banho, tosa, acupuntura, adestramento, consulta comportamental e passeio livre. As receitas estão discriminadas no Plano de Marketing, através dos cenários pessimista, realista e otimista. Abaixo, as receitas estimadas para o primeiro mês de funcionamento da creche.

Os custos e despesas fixos são os salários, pró-labore, encargos sociais, seguros, marketing e manutenção. Os custos e despesas variáveis são provenientes de matérias-primas/produtos, combustíveis e lubrificantes, contas de água, energia e telefone. A seguir, os custos e despesas esperados para o primeiro mês.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Pontos Fortes e Fracos da Empresa:

Os pontos fortes identificados no Balaio dos Bichos são: a inovação e diferenciação dos serviços, já que não existe em São João da Boa Vista um local que ofereça um portfólio diversificado de serviços, como atendimento veterinário, adestramento básico e de obediência, passeador canino, consulta comportamental, banho e tosa, Day Care, hotel, transporte para banho e tosa, além da venda de artigos de higiene, alimentação e entretenimento para os animais. No caso do serviço Day Care, a inovação e a diferenciação dos serviços oferecidos é um grande potencial, já que não existe em São João da Boa Vista um local apropriado, onde os donos possam deixar seus cães durante o dia, para que se exercitem e recebam o acompanhamento de profissionais qualificados e alimentação adequada.

Outro ponto forte é o quadro de profissionais especializados e que estão devidamente preparados e capacitados para cuidar dos cães, garantindo a qualidade e a confiabilidade dos serviços prestados.

Para as pessoas que não possuem condições de locomoção para a creche, será oferecido o serviço de transporte do animal. A empresa prestará um atendimento personalizado, garantindo que o animal seja tratado de acordo com as suas particularidades e gostos.

Os serviços de entretenimento e adestramento prestados pela creche vão melhorar o humor e a educação dos animais, facilitando o cuidado dos donos, além de possibilitar maior tranquilidade no dia a dia.

No caso do serviço de Day Care é oferecido a flexibilidade de o animal permanecer na creche o tempo desejado pelo cliente, oferecendo serviços de um a cinco dias na semana, além dos finais de semana, com o serviço de hotel.

A Balaio dos Bichos oferece flexibilidade no horário de funcionamento do Pet Shop e Day Care, com funcionamento das 07:00 às 20:00 horas, extrapolando o horário comercial padrão, que corresponde das 09:00 às 18:00 horas, o que possibilita maior acessibilidade aos nossos clientes. A acessibilidade e localização da Balaio dos Bichos é fundamental também.

Os pontos fracos da empresa são: os preços praticados, relativamente altos, pois a complexidade e a qualidade dos serviços exigem alto custo de manutenção da estrutura. Outro ponto fraco é a resistência das pessoas, já que se trata de uma proposta inovadora, sendo o único estabelecimento de São João da Boa Vista, o que dificulta a consolidação da imagem da empresa num primeiro momento.

Existem muitos estabelecimentos em São João da Boa Vista que oferecem o serviço de Pet Shop, desta forma é comprovar de forma eficaz a proposta de diferenciação dos serviços, principalmente o serviço de Day Care que é uma necessidade percebida na população e que ainda não existe na cidade de São João da Boa Vista.

Oportunidades e Ameaças do Mercado:

O segmento de Pet Shop apresentou um elevado crescimento nos últimos anos, fato que favorece diretamente à abertura de uma creche para cachorros na Cidade de São João da Boa Vista.

A tendência mundial é que as pessoas passem a morar sozinhas ou se casem, mas não tenham filhos e acabam adquirindo cachorros.

A demanda do mercado por negócios inovadores no segmento de Pet Shop cria novas oportunidades, já que alguns tipos de serviços correm o risco de se tornarem saturados e obsoletos.

O pioneirismo da creche possibilita a expansão dos serviços para outras localidades na região de São João da Boa Vista, bem como o atendimento de outros animais, como gatos, visto que existe um terreno ao lado que disponibiliza espaço para a implementação de um Hotel para gatos.

Expansão dos nossos serviços para o interior de São Paulo em cidades com características demográficas, econômicas e sociais semelhantes como São José dos Campos, Santos, Sorocaba e Ribeirão Preto.

Diversificação do portfólio de serviços como a construção de asilos para cães, visto que o tratamento destes animais no fim de vida requer cuidados diários e específicos, e a construção de um asilo facilitará o cuidado desses animais e a comodidade de seus donos terem um local que forneça esses serviços.

As ameaças à creche são o surgimento de concorrentes na cidade de São João da Boa Vista, que promovam os mesmos tipos de serviços, já que ainda não existem e, sendo pioneira, a creche pode estimular este tipo de serviço.

O setor de serviços sofre influência direta de alterações na Legislação Tributária e Trabalhista, o que pode se tornar uma ameaça, caso ocorra um grande aumento dos custos.

Perfil dos clientes:

O perfil dos clientes da creche para cachorros é de pessoas das classes A e B, com idade superior a 25 anos, de ambos os sexos. Atualmente, a tendência é que as famílias diminuam de tamanho e as pessoas estejam cada vez mais focadas no trabalho, optando muitas vezes, por terem cachorros e não terem filhos.

Porém, essas pessoas necessitam de um local onde possam deixar seus animais enquanto trabalham, já que elas não necessitam de alguém responsável por sua residência, como necessitariam, por exemplo, se tivessem filhos. E como seus animais muitas vezes permanecem sozinhos, acabam se alimentando de maneira irregular, não tendo o tratamento adequado e se tornam estressados e agitados, fazendo com que os donos se preocupem também em distrair seus animais, quando chegam do trabalho, cansados.

Desta forma, a Balaio dos Bichos disponibilizará para os clientes um serviço que atenda todos os seus desejos e necessidades em relação ao tratamento de seu animal de estimação.

Análise da concorrência:

Ainda não existe na cidade de São João da Boa Vista um local que ofereça este portfólio diversificado de serviços como o da Balaio dos Bichos. O principal serviço da empresa, Day Care, ainda não existe na região de São João da Boa Vista, já os outros serviços existem na região, mas separadamente, sendo realizado por profissionais autônomos.

Os concorrentes diretos seriam os Pet Shops e clínicas veterinárias que já existem em São João da Boa Vista, que fornecem serviços de venda de produtos alimentícios, higiênicos e de entretenimento e atendimento veterinário, porém nestes locais não se encontram um portfólio diversificado de serviços como adestramento, consulta comportamental, acupuntura, desta forma não podem ser considerados nossos concorrentes diretos.

Na Balaio dos Bichos serão oferecidos serviços adicionais de adestramento, passeador de cachorros e consulta comportamental. Os funcionários autônomos, se configuram como os nossos concorrentes indiretos, por praticarem essas atividades, porém não são pessoas jurídicas constituídas.

No caso do serviço de Day Care, não existe em São João da Boa Vista um lugar diferenciado, que ofereça a possibilidade do cliente deixar seu animal durante todo o dia, onde o cão será alimentado, terá atividades recreativas, adestramento básico, entre outros.

Desta forma, uma grande necessidade do cliente é atendida, pois atualmente a tendência é de que as pessoas fiquem menos tempo em suas residências e ocupem grande parte de seu time no trabalho.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A Balaio dos Bichos adotará a estratégia orientada para serviços, onde a competência essencial é a capacidade da empresa em conhecer seus clientes e seus mercados, identificar suas necessidades e antecipar de forma proativa para agregar valor aos serviços oferecidos. Ao contrário das estratégias de Excelência Operacional e Inovação em Produto, a Orientação para Serviços valoriza a proximidade e um estreito relacionamento com seus clientes, possibilitando a identificação em tempo real de suas necessidades.

Os elementos do produto, no caso o nosso serviço, deve conter a característica do serviço principal e o pacote de elementos suplementares, com relação aos benefícios desejados pelos clientes e ao grau de desempenho dos produtos concorrentes, no caso não existem serviços diretamente concorrentes.

No caso da Balaio dos Bichos, o serviço principal e diferencial será o Day Care, um tipo de serviço inovador na cidade de São João da Boa Vista, que fornecerá o cuidado diário do animal, já os serviços suplementares serão oferecidos no Pet Shop, um local que fornece mais visibilidade aos clientes e um portfólio de serviços diversificados, como a venda de produtos alimentícios, de higiene básica e entretenimento aos animais de estimação, adestramento básico e de obediência, consulta comportamental, passeador canino, banho e tosa e atendimento veterinário, que agregarão valor ao cliente.

O componente processo é a criação e a entrega do serviço. Como o serviço é intangível, o cliente deverá participar de todo o processo para captar seus benefícios desejados, para isto é necessário uma eficiência de nossos processos, pois a compra e a

entrega dos serviços acontecem simultaneamente. É necessário um maior esforço da empresa para atingir a percepção positiva do cliente.

A produtividade e qualidade dos serviços diz respeito ao grau de eficácia com que os insumos de serviço são transformados em produtos que adicionam valor ao cliente. A produtividade da Balaio dos Bichos preza manter os custos sob controle, mas sem a redução dos níveis de serviço. O foco é alcançar altos níveis de qualidade, para comprovar a diferenciação dos serviços e alcançar a fidelidade do cliente.

A interação direta e pessoal entre os clientes e funcionários de uma empresa influencia a percepção de qualidade de um serviço, pois os clientes julgarão a qualidade do serviço que recebem em grande parte, pela avaliação das pessoas que estão fornecendo o serviço. Por isso, a empresa empreenderá considerável esforço quanto ao recrutamento, treinamento e motivação dos profissionais.

A promoção de Marketing baseada na Propaganda, Marketing de Relacionamento e Promoção de um portfólio de serviços, visa incentivar a comunicação, destinados a aumentar a preferência do cliente por um determinado serviço ou fornecedor de serviços.

A evidência física diz respeito à boa aparência da construção do Pet Shop e o Day Care, jardins do Day Care bem tratados, veículos bem cuidados, equipamentos adequados, membros do quadro de funcionários, placas, material impresso, ou seja, indicações visíveis que fornecem evidência tangível da qualidade do serviço de uma organização.

O componente preço e outros custos dos serviços estão relacionados às despesas em dinheiro, tempo e esforço que os clientes incorrem ao comprar e consumir serviços. Por isso a Balaio dos Bichos minimizará estes outros custos como tempo, esforço físico e mental, e experiências sensoriais negativas, visto que o preço de nossos serviços será relativamente alto, de acordo com a sua complexidade e qualidade.

Como estratégias de venda serão oferecidos pacotes de serviços, de forma flexível, que possam atender às expectativas dos clientes. No caso do Day Care, terão pacotes como o de creche de uma a cinco vezes por semana, inclusos os serviços de alimentação, acompanhamento veterinário básico, e atividades recreativas, como brincadeiras e natação.

Já o Pet Shop oferecerá serviços de banho e tosa, tendo como opções o pacote de 1 ou 2 vezes por mês, ou 4 semanas, onde os preços serão proporcionais aos serviços. Serão oferecidos tratamentos opcionais como o de acupuntura, consulta comportamental, adestramento e passeador canino.

Desta forma, objetivamos antecipar às necessidades dos clientes, tendo em um só local a disponibilidade de um portfólio de serviços. O foco da creche será construir um relacionamento com os clientes, visando a sua fidelização, através de um atendimento personalizado, onde os animais serão tratados de acordo com as suas particularidades e desejos de seus donos.

De acordo com nossa pesquisa de mercado, cerca de 63% das pessoas não terão a disponibilidade de levar seus animais até a creche ou ao banho e tosa. Por isso, será oferecido o serviço de locomoção do animal, com custos adicionais para quem demandar, a fim de facilitar o acesso aos serviços da creche para agregar valor aos produtos oferecidos pela empresa.

Haverá um monitoramento diário das atividades dos animais, através de um blog que postaremos as fotos dos animais, para que os clientes fiquem seguros e satisfeitos em relação ao tratamento da creche com seus animais, sem custos adicionais.

A creche buscará sempre ter um feedback dos seus serviços e um acompanhamento permanente da satisfação dos seus clientes, a fim de fideliza-los.

Em São João da Boa Vista não há um local onde possa encontrar um portfólio diversificado que atenda todas as necessidades dos clientes a respeito do animal de estimação, contanto ainda com o serviço principal de Day Care, um local dedicado e especializado para abrigar os animais durante o dia, e que ofereça serviços de alimentação adequada, conforme a raça e porte, além de um acompanhamento veterinário, adestramento básico e atividades recreativas, como brincadeiras e natação. O diferencial competitivo da Balaio dos Bichos é oferecer, de forma inovadora, todos esses serviços, num ambiente agradável e seguro, através de uma equipe profissional.

O outro aspecto importante a ser citado como diferencial é o relacionamento com os clientes, o que proporciona um estreito conhecimento dos animais, assegurando um

atendimento personalizado e diferenciado. Todas as particularidades dos animais são respeitadas e assistidas pelos profissionais da creche.

A qualidade estará presente desde a seleção de produtos, os medicamentos prescritos, o uso de adestramento adequado e as atividades recreativas que acalmarão o animal e o tornarão mais sociável no Day Care.

Também disponibilizaremos um tratamento personalizado e diferenciado na consulta comportamental, serviços de passeador canino, banho e tosa, e atendimento veterinário com profissional especializado, que atenderá cada animal de acordo com suas necessidades e particularidades.

No caso de serviços, o canal é direto, sem intermediários, onde a Balaio dos Bichos realizará todas as funções de distribuição dos serviços, pois é necessário o contato direto com os consumidores. Os diversos serviços estarão integrados num mesmo local, visando o conforto do cliente.

A natureza distinta dos serviços, especialmente o envolvimento dos clientes na prestação dos serviços e a importância do fator tempo, requer a inclusão de estratégias de marketing de serviços.

A tangibilidade dos serviços ocorre de forma abstrata, já que o momento da produção e o de consumo acontecem simultaneamente, havendo um contato direto entre o prestador do serviço e seu cliente. Desta forma, o momento e o local substituem a variável distribuição no marketing industrial. Diz respeito ao momento e lugar em que os serviços são entregues, tal como os canais e métodos utilizados. Utilizamos canais físicos, como o local onde a creche será localizada e onde ocorrerá a prestação dos serviços. A velocidade, a conveniência do momento e lugar, são fatores determinantes para os consumidores, no que se refere à estratégia de entrega dos serviços

A estrutura da sede da Balaio dos Bichos, os veículos da empresa, os ambientes destinados à prestação dos serviços, equipamentos, materiais impressos e outros aspectos visíveis fornecem alguma tangibilidade dos serviços. Por isso esses aspectos se tornam de alta relevância para a creche.

A Balaio dos Bichos deverá administrar o comportamento dos clientes na produção do serviço para garantir que as operações sejam realizadas de maneira uniforme e para evitar situações nas quais o comportamento de uma pessoa irrite outros clientes, que estão presentes no mesmo momento.

A precificação com base na concorrência, foi estabelecido um preço em conformidade com o de outras empresas, que realizam serviços relativamente semelhantes, através de uma análise dos preços exercidos por elas.

No caso da precificação com base no valor, foi realizada uma pesquisa e uma análise do que os clientes estão dispostos a pagar pelo valor que acreditam que receberão. Por isso os preços exercidos na Balaio dos Bichos serão uma forma de comunicar a qualidade e valor do serviço, visto que na ausência de pistas tangíveis, os clientes associarão preços mais altos, aos níveis mais elevados de desempenho em importantes atributos de serviço.

A demanda poderá ser considerada inelástica, pois as mudanças no preço exercem pouco impacto sobre ela. Serão utilizadas estratégias de formação de relações, como descontos nos preços quando dois ou mais serviços são comprados em conjunto, como no caso do Day Care que oferecerá desconto para clientes que possuam mais de um animal matriculado.

Em relação ao preço determinado foi avaliada a relação custo/benefício e os valores praticados por empresas que fornecem serviços semelhantes, já citados acima, e no caso do Day Care foi usado com base preços de estabelecimentos semelhantes em outras cidades. Em relação ao Hotel também foram utilizados dados da pesquisa de mercado para calcular a demanda e também uma pesquisa de preços em hotéis para animais em São João da Boa Vista.

Na sequência foi feita uma média dos preços e a quantidade de pessoas que optaram pelo serviço, visto que o mínimo que estas pessoas ficam fora de suas residências, por motivos de trabalho, são dois dias e a frequência de viagens é grande, de acordo com a pesquisa de mercado.

O número de animais que necessitarão do banho e sua frequência também foi estipulado na pesquisa de mercado. O preço foi estipulado de acordo com a estrutura do

cão, os cães pequenos e médios estimamos 60% e os cães grandes e super grandes 40%, de acordo com a frequência destes em pet shops.

Desta forma, foi feita uma média do preço de mercado que observamos deste serviço em São João da Boa Vista. A tosa foi determinada através da porcentagem que as pessoas costumam frequentar pet shops, que é de 82% e o preço médio observado no mercado de São João da Boa Vista, também segmentado pela estrutura do animal.

Foi estipulado que para cerca de 5% a 30% dos animais, de acordo com suas necessidades especiais, serão oferecidos os serviços de adestramento de obediência, consulta comportamental e passeador canino, e o valor do serviço

O pagamento dos produtos oferecidos no Pet Shop, bem como o banho e tosa, será efetuado no ato da compra, ou seja, à vista, através de cartões de débito e crédito, ou em dinheiro.

Para os serviços de adestramento, consulta comportamental e passeador canino serão oferecidos pacotes mensais. Nos casos de compras acima de R\$100,00, o valor poderá ser parcelado.

No caso dos serviços Day Care, serão pagos mensalmente, conforme pacotes contratados, proporcionais aos dias do serviço, através de boletos bancários, que serão pagos na rede bancária, lotéricas e na própria empresa, visando maior facilidade para o cliente.

No caso do Hotel o valor será pago após a hospedagem na saída do animal do estabelecimento, podendo ser pago à vista, em dinheiro e cartão de débito, ou a prazo, no cheque para valores superiores a R\$ 300,00 em até 30 dias.

A Balaio dos Bichos será uma empresa que adotará a estratégia de desafiante de mercado, pois entrará em um mercado constituído por empresas líderes de mercado bem posicionadas como previamente citado.

Desta forma, será adotada uma estratégia de posicionamento no mercado agressiva que aproveitará o ponto fraco das principais concorrentes não possuírem foco nos serviços praticados na Balaio dos Bichos.

Essa estratégia é denominada de ataque pelo Flanco, que se consiste em aproveitar a fraqueza do concorrente para salientar seus produtos ou serviços, desta forma a Balaio dos Bichos pretenderá se tornar referência na prestação de serviços para cães.

•Propaganda

A captação de novos clientes ocorrerá pela divulgação da Balaio dos Bichos, através de folders e banners institucionais, que apresentem um breve histórico sobre a empresa, os principais serviços, os diferenciais, a localização e o contato. Esta divulgação ocorrerá em estabelecimentos onde podemos encontrar nossos clientes potenciais como clínicas veterinárias, pet shops, locais onde se concentram os clientes para atividades de passeios com seus animais, como a Avenida Durval Nicolau e a Praça Joaquim José.

A Balaio dos Bichos será uma empresa nova que virá com uma proposta de um portfólio diversificado de serviços, desta forma é necessário uma divulgação abrangente na região de São João da Boa Vista. Nos seis primeiros meses será investido uma grande porcentagem das receitas para a captação dos clientes.

Outra estratégia de Divulgação será a publicação de matérias divulgando a empresa na revista Atua, a fim de captar o público-alvo da Balaio dos Bichos. As reportagens acontecerão uma vez por mês, também nos seis primeiros meses.

A Balaio dos Bichos contará com o Site Institucional que estará presente em todo o material divulgativo e terá todas as informações necessárias da empresa: principais serviços, localização, horário de funcionamento, fotos do local e o modo de contato disponível.

A vantagem da propaganda é que ela abrange uma grande quantidade de pessoas e, através de um folder bem elaborado, consegue passar a imagem da empresa, chamando atenção de clientes potenciais que se interessem pelos nossos serviços.

•Promoção de Vendas

Será oferecida uma ampla gama de serviços, a fim de atender as necessidades do cliente, o que agrega valor ao serviço e possibilita o melhor atendimento das necessidades dos clientes em um só local, além da relação custo/benefício que o cliente obtém tendo essa concentração dos serviços em um local que já confia.

• *Marketing Direto*

Será realizado um marketing direto, através da criação de uma base de dados com e-mail de contato dos clientes potenciais, para que a Balaio dos Bichos possa apresentar seus serviços e captar novos clientes. O benefício do marketing direto é a possibilidade de captar e/ou fidelizar o cliente, através de uma comunicação personalizada, que informe os serviços que podem ser usufruídos pelo potencial cliente. Para a criação dessa base de dados, serão feitas parcerias com profissionais, como veterinários, para que eles indiquem nossos serviços e disponibilizem o contato de seus clientes.

• *Marketing de Relacionamento*

A Balaio dos Bichos adotará uma estratégia de marketing de relacionamento, através da qual cada cliente será atendido de forma personalizada, garantindo que seu animal seja tratado de acordo com as suas necessidades específicas.

De acordo com Kotler e Keller (2012) o Marketing de Relacionamento envolverá atividades destinadas a desenvolver relações eficazes de longo prazo entre a Balaio dos Bichos e seus clientes para o benefício mútuo. Serão adotadas estratégias básicas de tratamento justo dos clientes, oferta de ampliações nos serviços e tratamento de cada cliente como se ele fosse o segmento de um só cliente.

• *Eventos*

Serão realizados eventos nos principais locais com a concentração de animais, denominados “Dia do Amigo” uma vez por mês nos finais de semana, com a amostragem de nossos principais serviços como o adestramento com um profissional qualificado e a disponibilização de alguns alimentos e bebidas para as pessoas do local.

Desta forma, buscaremos chamar a atenção de nossos clientes potenciais e gerar a lembrança da marca. A Balaio dos Bichos apoiará eventos de vacinação grátis de animais como a vacinação contra a raiva que ocorre anualmente na cidade.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A Missão é frequentemente considerada como o primeiro passo a ser tomado no Planejamento Estratégico, depois de definir e delimitar o negócio, embora Tavares (2000) argumente que a Visão deva vir em seguida. Segundo Chiavenato (2021), ao consolidar um conjunto inicial de conhecimentos sobre a organização, a declaração da missão também pode representar o primeiro esboço da definição do negócio. O autor ainda esclarece que a missão organizacional é a declaração do propósito e escopo da organização em termos de produtos e mercado. Ela se refere ao papel da organização na sociedade e representa sua razão de ser e existir (CHIAVENATO, 2021).

A declaração da missão organizacional é a formalização da definição da missão e deve ser compreensível e aplicável a todas as partes interessadas: clientes, sociedade em geral, membros da organização e acionistas - empreendedores ou proprietários do negócio. A missão deve garantir a singularidade e significado de seus propósitos, promovendo as ações que a empresa pretende desempenhar em relação ao ambiente de negócio. Age como um critério geral para orientar a tomada de decisão, definir objetivos e auxiliar na escolha das decisões estratégicas, em conjunto com a visão e o negócio da empresa.

Kotler e Keller (2019) afirmam que é importante definir a missão da empresa com foco em atender a uma necessidade específica do ambiente externo, em vez de se concentrar apenas em oferecer um produto ou serviço específico. Essa premissa está relacionada aos cuidados que devem ser tomados ao elaborar a declaração da missão. Já Oliveira (2018) relaciona a missão como a definição do motivo central do planejamento estratégico, ou seja, determinar "onde a empresa deseja chegar", corresponde ao escopo em que a empresa atua ou poderá atuar, dentro do ambiente de mercado. Isso define o horizonte e direciona as ações estratégicas da organização.

A Visão, também conhecida como visão organizacional ou visão do negócio, representa a aspiração final da organização. Deve ser desafiadora e, ao mesmo tempo,

realista, a fim de gerar o impacto e a motivação necessários para alcançá-la. A visão está intrinsecamente ligada à emoção e aos motivos que levaram à criação da organização. Para isso, o conhecimento do negócio e a sensibilidade em relação aos fatores macroambientais são fundamentais para definir a direção futura da organização por meio da execução e conexão com a missão organizacional.

Chiavenato (2021) descreve a visão como a explicação de porque as pessoas se levantam diariamente e dedicam a maior parte de seus dias ao sucesso da organização onde trabalham, investem ou fazem negócios. A visão deve esclarecer a todos os envolvidos a direção do negócio, descrevendo uma condição futura que motive e determine um foco a ser alcançado.

De acordo com Oliveira (2018), a visão representa um cenário ou horizonte desejado pela empresa para sua atuação. Kotler e Keller (2019) afirmam que o conceito de visão é amplo, mas pode ser definido como um conceito operacional que descreve a autoimagem da organização, ou seja, como ela se vê ou como gostaria de ser vista. Ainda concluem que os líderes capazes de oferecer uma visão clara, coerente e bem fundamentada têm o poder de direcionar o destino da organização.

Assim como os seres humanos, as organizações possuem princípios e valores que orientam suas decisões e comportamentos, independentemente do ambiente externo. Muitas vezes, esses princípios são absorvidos pela cultura da empresa, seja por meio de seus fundadores ou daqueles que possuem alguma relação com a organização.

Para Chiavenato (2021) os princípios e valores organizacionais são o conjunto de conceitos, filosofias e crenças gerais que a organização respeita e aplica, transcendendo as práticas diárias em busca de ganhos a longo prazo. Ele complementa que esses princípios e valores são ideais eternos, servindo de orientação e inspiração para as gerações futuras na organização.

De acordo com Kotler e Keller (2019), as crenças básicas da organização servem como base para a solução de problemas, conflitos ou tomada de decisões ao longo do tempo, baseando-se em valores implícitos ou explícitos dentro da empresa. Os valores

dentro de uma organização devem ser seguidos por todos os membros. Para que tenham um impacto significativo, é recomendável que suas definições sejam criadas em conjunto com os colaboradores. Normalmente, as empresas optam por definir entre 5 a 6 valores principais. Uma vez estabelecidos, esses valores devem ser seguidos e cobrados como mandamentos dentro da organização.

Os valores são os princípios que regem as ações e comportamentos de todos os indivíduos que fazem parte da empresa, como sócios, acionistas e colaboradores. Para compreender melhor o significado dos valores, é importante distinguir valores e crenças. Uma crença é algo em que uma pessoa acredita como sendo certo, justo ou bom. Já um valor é uma crença que orienta o comportamento, ou seja, está muito mais relacionado às ações do que apenas às crenças em si (OLIVEIRA, 2018).

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão da Balaio dos Bichos é oferecer produtos e serviços diferenciados e de qualidade, visando sempre o bem-estar dos animais, através de atividades que estimulam físico e mental do cão, a fim de que eles estejam sempre bem-dispostos, saudáveis e felizes.

A visão é ser a melhor e mais completa empresa voltada a atender todas as necessidades do melhor amigo do homem com qualidade, segurança e carinho.

A Balaio dos Bichos se baseia em valores como respeito aos animais, proximidade ao cliente, agregação de valor, responsabilidade e oferecimento de um serviço de qualidade superior com comprometimento, ética e transparência.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

O autoconhecimento é fundamental para o desenvolvimento pessoal e profissional. Conhecer nossas habilidades, interesses, valores e limitações nos permite tomar decisões mais alinhadas com nossos objetivos. Por exemplo, um profissional que reconhece suas habilidades em comunicação e liderança pode buscar oportunidades que exijam essas competências, aumentando suas chances de sucesso e satisfação.

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

Ter clareza sobre nossos objetivos e estabelecer prioridades é essencial para manter o foco. Ao definir metas específicas e mensuráveis, podemos direcionar nossos esforços de forma mais eficiente. Por exemplo, um estudante que deseja se formar com honras pode concentrar-se nas disciplinas mais relevantes, estabelecer um cronograma de estudo e evitar distrações, mantendo o foco em seu objetivo acadêmico.

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

A ação é o ingrediente crucial para transformar ideias em realidade. É necessário esforço, dedicação e perseverança para alcançar o sucesso. Por exemplo, um empreendedor que tem uma ideia inovadora precisa colocá-la em prática, dedicando tempo e energia no desenvolvimento do negócio, na captação de recursos, na formação de uma equipe e na superação de obstáculos.

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

A avaliação é fundamental para monitorar nosso progresso e identificar oportunidades de melhoria. Ao mensurar resultados e analisar dados, podemos tomar

decisões informadas e ajustar nossa estratégia. Por exemplo, um gerente que acompanha regularmente as métricas de desempenho de sua equipe pode identificar áreas de baixo rendimento e implementar medidas corretivas, visando melhorar os resultados e alcançar as metas estabelecidas.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

De acordo com Kotler e Armstrong (2014), para fazer uma análise detalhada dos ambientes internos e externos do negócio em estudo é utilizada a análise SWOT na qual serão destacadas as forças e fraquezas referentes aos ambientes interno do negócio e as oportunidades e ameaças que compõem o ambiente externo.

Vamos considerar o caso fictício de Ana, uma jovem profissional que deseja traçar sua trajetória de vida com base em seu propósito de promover a conscientização sobre sustentabilidade e preservação do meio ambiente.

Pontos Fortes (Strengths):

Ana analisa suas características pessoais e habilidades que podem ajudá-la a alcançar seu propósito. Por exemplo, ela tem conhecimento técnico sobre questões ambientais, habilidades de comunicação eficazes, experiência em liderança de projetos sustentáveis e uma paixão genuína pelo assunto. Esses são seus pontos fortes internos que podem ser aproveitados para realizar seu propósito.

Pontos Fracos (Weaknesses):

Ana também identifica aspectos internos que podem dificultar o alcance de seu propósito. Por exemplo, ela reconhece que ainda precisa desenvolver habilidades de gestão de projetos, expandir sua rede de contatos na área ambiental e aprimorar sua capacidade de lidar com adversidades. Esses são seus pontos fracos que ela precisa trabalhar para superar e alcançar seus objetivos.

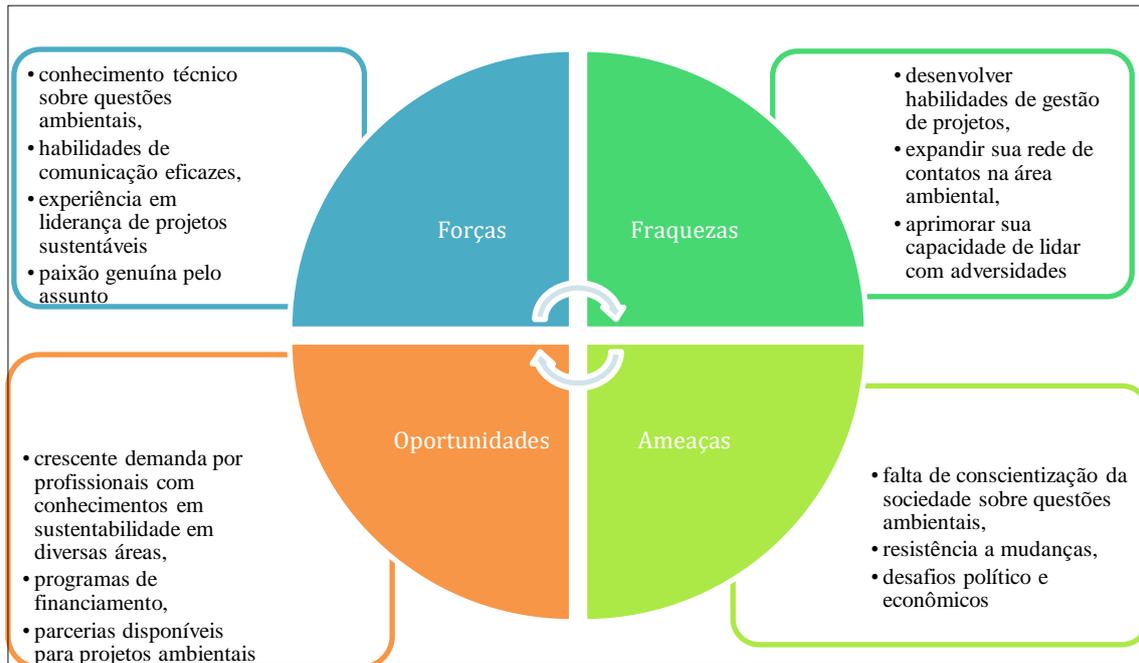
Oportunidades (Opportunities):

Ana analisa as oportunidades externas que podem impulsionar seu propósito. Por exemplo, há uma crescente demanda por profissionais com conhecimentos em sustentabilidade em diversas áreas, como empresas, organizações não governamentais e governos. Além disso, existem programas de financiamento e parcerias disponíveis para projetos ambientais. Identificar essas oportunidades externas permite que Ana direcione seus esforços e recursos de maneira eficaz.

Ameaças (Threats):

Ana também considera as ameaças externas que podem representar obstáculos para alcançar seu propósito. Por exemplo, a falta de conscientização da sociedade sobre questões ambientais, a resistência a mudanças e os desafios políticos e econômicos podem ser ameaças que ela precisa estar ciente e preparada para enfrentar. Identificar essas ameaças permite que Ana desenvolva estratégias para contorná-las ou minimizá-las.

Com base na análise da matriz SWOT, Ana pode utilizar essas informações para traçar um plano de ação e estabelecer metas realistas para alcançar seu propósito de vida. Por exemplo, ela pode se capacitar em gestão de projetos, buscar oportunidades de parcerias e financiamentos, criar uma rede de contatos na área ambiental e desenvolver estratégias de conscientização para superar as ameaças identificadas. Ao aplicar a matriz SWOT em sua trajetória pessoal, Ana ganha clareza sobre seus objetivos, identifica os recursos internos e externos disponíveis e desenvolve estratégias para superar desafios. Dessa forma, ela pode direcionar seus esforços de maneira mais eficiente, aumentando suas chances de sucesso na realização de seu propósito de vida.



4. CONCLUSÃO

O Projeto Integrado (PI) buscou apresentar a proposta inovadora da empresa Balaio dos Bichos, que consiste em reunir todos os serviços e produtos relacionados a cães em um só lugar. A principal vantagem competitiva da empresa é oferecer uma solução completa e conveniente para os clientes, em contraste com os concorrentes que fornecem apenas parte desses serviços e produtos.

Durante a elaboração do projeto, foram realizadas diversas pesquisas de mercado, consulta a fontes de informação relevantes, como livros e revistas especializadas, e contato com profissionais da área. Essas informações foram fundamentais para embasar o planejamento estratégico e desenvolver estratégias consistentes para o sucesso do empreendimento.

Ao longo do PI, foi possível identificar os principais desafios que a empresa poderá enfrentar. Dentre eles, destacam-se a necessidade de se destacar em um mercado competitivo, a construção de uma sólida base de clientes, o gerenciamento eficiente dos serviços e produtos oferecidos e a manutenção da qualidade e excelência no atendimento.

No entanto, com uma proposta diferenciada e bem fundamentada, a Balaio dos Bichos tem potencial para conquistar seu espaço e se tornar uma referência no setor. A criação de um plano de negócios consistente, embasado em uma análise de mercado abrangente, permitirá à empresa traçar estratégias eficientes para atingir seus objetivos.

Além disso, é fundamental que a empresa esteja atenta às tendências do mercado e às demandas dos clientes, buscando sempre inovar e oferecer soluções atualizadas e alinhadas com as necessidades do público-alvo.

Em suma, o PI proporcionou uma visão abrangente e estratégica para a Balaio dos Bichos, destacando a importância de oferecer uma proposta de valor única, embasada em pesquisas e planejamento cuidadosos. Com dedicação, esforço e uma execução eficiente

do plano de negócios, a empresa tem grandes chances de obter sucesso e se consolidar no mercado, atendendo às expectativas dos clientes e alcançando seus objetivos.

REFERÊNCIAS

CHOAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Edição Compacta. 5 ed. Atlas, 2021.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 15 ed. Pearson Education, 2019.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia e Práticas**. 34 ed. Atlas, 2018.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

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:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

2. 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.
a. Aspectos positivos

b. Dificuldades encontradas	
c. Resultados atingidos	
d. Sugestões / Outras observações	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:

ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

5. 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.

e. Aspectos positivos

f. Dificuldades encontradas

g. Resultados atingidos

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

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

