



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<RECORTE & COLE>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<RECORTE & COLE>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Dafne Tesche Mousessian, RA 1012022100495

Thamara G. M. Ferreira, RA 1012022200900

Estela P Caldarso, RA 1012022200942

Laís Bueno Lima de Moraes, RA 1012022201020

Jennifer C Pereira, RA 1012022100209

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	15
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	16
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	22
4. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	24
ANEXOS	25
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	26

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é a competência de criar um negócio do zero e estruturar essa empresa de forma a gerar retorno positivo (valor).

Não devemos associar somente lucro quando falamos sobre empreendedorismo. Há muitas coisas que se tornam essenciais quando o assunto é empreender.

Mesmo com as diversas formas de empreender, é preciso analisar cada uma delas para saber se realmente é o caminho correto para um plano de sucesso.

Podemos observar a oportunidade através de conhecimento do mercado de atuação que possui intenção. Ou até mesmo, quando estamos enfrentando alguma situação em que conseguimos pensar sobre uma solução que ainda não foi exposta, ou exposta de forma que não obteve êxito.

É preciso encontrar uma forma de buscar uma rede de contatos (networking) para auxiliar na busca por parceiros, divulgar suas ideias e projetos, bem como para darem o apoio nos momentos difíceis ou simplesmente para solucionar problemas e dificuldades;

Explorar habilidades mais conhecidas, aquelas que são requeridas e consideradas como pontos fortes e que são os seus talentos mais poderosos. Elas fazem a sua diferença no mundo e é nelas que você vai encontrar apoio seguro para seguir em frente.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O novo empreendimento será a empresa Recorte & Cole Personalizados que levará personalidade, carinho, amor e praticidade através dos seus produtos, sendo eles: agendas, planner, caderneta de vacinação, caixas lembranças, artigo para festa e empresa, adesivos e tags. Oferecendo o melhor atendimento e com a melhor qualidade pensando nos clientes.

Atuará no setor de personalizados e artesanatos, tendo como concorrência papelarias, lojas de decoração, lojas de artigos para festas e gráficas, onde o seu diferencial será seu próprio estilo e inovação.

Nosso público alvo é as empresas que buscam produtos para divulgação de sua marca, PF com artigos variados, mães e pais, pois muitos produtos são voltados para público infantil.

Com a empresa buscaremos inovar nesse mercado que está saturado de serviços e produtos produzidos de forma inferior. Conquistar espaço e independência financeira.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A Recorte & Cole Personalizados tem por missão eternizar momentos especiais.

Um empreendimento que iniciou em meados de 2019 trazendo planos que ainda estavam somente no papel para a realidade.

Temos uma forte atuação no mercado de festas infantis com personalizados como caixinhas decorativas e/ou para doces, lembranças e kits montados de acordo com a solicitação e desejo do cliente. Também temos uma atuação grande em épocas sazonais, com itens de encadernação como agendas, álbum (dia dos namorados, dia das mães, etc).

Nosso maior público hoje, sem dúvida, se trata de pessoas que possuem algum vínculo com crianças. Mães, pais, responsáveis, tios, tias, amigos. Temos uma vasta variedade de itens infantis, além dos personalizados para festa. Entre eles, estão cadernetas de vacinação, álbum para recordações de nascimentos, aniversários, batizados, entre outros eventos especiais que fazem parte do desenvolvimento infantil.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Possuir uma boa ideia é a principal e mais comum no perfil empreendedor. A mobilização do empreendedor a partir de um sonho, de pensar positivamente sobre as transformações que esse sonho possibilita, como mudar o mundo, construir um produto/serviço inovador, poder melhorar alguma atividade ou simplesmente realizar um propósito de vida, é uma energia inspiradora para a criação de um novo empreendimento.

Desenvolver uma inovação com base tecnológica: a experiência e aprendizado com uma inovação tecnológica – não somente informática, mas em vários outros setores como mecânica, produção ou manutenção de bens – e a visualização de um grande potencial para gerar um negócio próprio permitem que o empreendedor se sinta seguro para promover a sua implantação e, com isso, alcançar o sucesso tendo um bom lucro. Ao mesmo tempo, ele tem em mente criar/produzir algo que possa agregar valor à sociedade.

Ser apaixonado pelo que faz. A paixão por alguma atividade gera sonhos a partir do valor encontrado em algumas habilidades que o empreendedor já possui. É comum, nesses casos, familiares e amigos perguntarem: se você faz isso tão bem, por que não trabalhar para você mesmo? Esse pontapé inicial estimula novos sentimentos ou velhos sonhos adormecidos, pois empreender é uma forma de transformar o mundo, adquirir controle sobre a sua própria vida e potencializar as suas habilidades da forma mais completa. A realidade inicia pela busca de conhecimento sobre empreendedorismo, enquanto são desenvolvidas a ideia e a criação, assim como a busca por parceiros ideais e que possam fomentar a sua paixão.

Necessidade de sobrevivência: uma enorme quantidade de novos negócios surge pela necessidade de ganhar dinheiro para sustentar pessoas e famílias. Diante de sucessivas crises que geram um desemprego crescente, um grande contingente de pessoas se lança no mundo do empreendedorismo, muitas vezes sem nenhum preparo para conduzir um pequeno negócio. O aprendizado ocorre pela tentativa e erro e disso resulta o alto índice de mortalidade de novos empreendimentos. Fornecer capacitação para essas pessoas é uma das bandeiras de instituições que apoiam o empreendedorismo e que muito tem feito para instruir empresários de pequenos negócios.

Nem sempre é fácil encontrar as condições mais adequadas ou desejadas para iniciar a jornada do empreendedorismo, mas é importante dar os primeiros passos para transformar a ideia, a paixão ou a habilidade tecnológica em um empreendimento real.

Para qualquer negócio, é necessário conhecer profundamente sobre o nicho escolhido. Mesmo que por falta de habilidades, conhecimento trará autonomia para que quando

houver necessidade de trazer novas ideias e pessoas para o empreendimento, o empreendedor saiba como buscar da forma correta.

Para a Recorte & Cole Personalizados, a principal característica deverá ser a paixão com trabalhos manuais e contato com o público, pois desde o primeiro momento da decisão do produto até a personalização, temos várias conversas com o cliente para que haja perfeita harmonia.

Tendo apenas um objetivo claro e muita paciência, é possível desenvolver um bom trabalho de forma que não necessite de muitos equipamentos específicos.

Um computador e uma impressora são suficientes para entregar qualidade, profissionalismo e realizações de sonhos. E claro, com o tempo aprimorando conhecimentos, abrindo novas oportunidades no mercado e a certeza de que esse é o empreendimento sempre almejado, haverá a concretização de projetos, compra de novos equipamentos e definição de produtos para desenvolvimento dentro desse mercado tão vasto e cheio de possibilidades e oportunidades.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

É fundamental para uma empresa ter uma boa estrutura de capital, tanto por conta da volatilidade quanto pelas incertezas inerentes aos negócios. Por isso, às vezes, acontecem decisões tomadas de forma incorreta e que acarretam um custo muito alto de capital para o empreendimento.

Fontes de capital que hoje muitos empreendedores procuram é, empréstimo pessoal bancário, empréstimo familiar, empréstimo até mesmo com amigos, poucas as vezes que a pessoa tem uma renda própria para investimento inicial.

Para o início do empreendimento com recursos próprios, acaba ocasionando na falta de planejamento financeiro fazendo com que, fosse terceirizada parte dos serviços, como: impressão, recorte, plastificação, acabamento, embalagens para entrega. Mas é necessário materiais básicos como cola, computador para o Marketing e criação das artes, apliques, e etc.

Mas para que sejam feitas as vendas dos produtos, precisa ser realizado um planejamento de todos valores, por tamanho, peso, arte, material, quantidade de unidades e prazo de entrega, mediante ao prazo da terceirização das etapas.

Com o tempo, conforme a entrada dos lucros e aumento da Capital da empresa, podendo assim realizar a compra de equipamentos, fazendo com que o prazo de entrega seja menor, fazendo assim que o aumento de clientes seja significativo.

Mas o empreendedor sempre tem que ter uma meta pessoal financeira para alcançar e sempre ter o segundo caixa para emergências relacionadas ao próprio negócio pois imprevisto acontecem. Em média o custo que ele tem é de no mínimo 5 mil reais.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Recorte & Cole Itens Personalizados é uma empresa fundada em 2015 com o objetivo de atender às necessidades de empresas, pais e responsáveis que buscam produtos personalizados tanto para uso corporativo quanto para suas famílias. Identificamos uma lacuna no mercado em relação à oferta de produtos personalizados para diversas ocasiões, que fossem exatamente como os consumidores desejavam.

Em um setor dominado pelas gráficas rápidas, que oferecem um design padrão para todos os clientes, optamos por nos destacar ao fornecer soluções personalizadas e sob medida. Compreendemos que nossos clientes desejam produtos exclusivos, que refletem sua identidade corporativa, personagens específicos ou marcas próprias para cada item escolar de seus filhos, festas e outras ocasiões.

Embora nossos concorrentes possam oferecer entrega mais rápida, nossa proposta de valor reside na personalização completa de nossos produtos. Nossa equipe altamente qualificada e criativa se dedica a entender as necessidades de cada cliente, colaborando ativamente no processo de design para entregar produtos únicos e sob medida.

Por meio de nossa abordagem centrada no cliente, estabelecemos parcerias duradouras com empresas e indivíduos que valorizam a exclusividade e a qualidade em seus itens personalizados. Nossa ampla gama de produtos abrange desde materiais promocionais corporativos até itens escolares e artigos para festas, sempre adaptados às preferências e especificações de nossos clientes.

Além disso, estamos em constante evolução para oferecer um excelente atendimento ao cliente, cumprindo prazos e mantendo um alto padrão de qualidade em todos os nossos produtos. Investimos em tecnologias modernas de produção e impressão, garantindo que cada detalhe seja cuidadosamente elaborado para atender às expectativas de nossos clientes.

Na Recorte & Cole Itens Personalizados, nosso compromisso é fornecer soluções criativas, personalizadas e de alta qualidade que superem as expectativas de nossos clientes. Estamos constantemente inovando e aprimorando nossos processos para permanecer na vanguarda do mercado de produtos personalizados, oferecendo uma experiência única e memorável para cada cliente que escolhe nossos serviços.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A administração estratégica, foi definida da seguinte forma:

Personalização Exclusiva:

1. Investir em uma equipe talentosa de designers que possam compreender as necessidades e preferências dos clientes, criando produtos personalizados que atendam exatamente às suas expectativas.

Oferecer uma ampla variedade de opções de personalização, desde cores e designs até a inclusão de personagens, marcas e logotipos específicos.

Manter-se atualizado sobre as tendências do mercado de produtos personalizados para oferecer opções inovadoras e exclusivas aos clientes.

Experiência do Cliente Excepcional:

2. Estabelecer um atendimento ao cliente diferenciado, fornecendo suporte personalizado e orientação durante todo o processo de escolha e design dos produtos.

Garantir a entrega pontual dos pedidos e manter os clientes informados sobre o status de seus produtos.

Criar um ambiente amigável e acolhedor em todas as interações com os clientes, tanto presencialmente quanto online.

Valorizar o feedback dos clientes e utilizar suas sugestões para aprimorar continuamente os produtos e serviços oferecidos.

Parcerias Estratégicas:

3. Identificar e estabelecer parcerias com empresas, escolas e instituições que compartilhem dos mesmos valores de personalização e qualidade.

Participar de feiras, eventos e exposições relacionadas ao setor, a fim de expandir a visibilidade da empresa e fortalecer a rede de contatos.

Explorar colaborações com influenciadores digitais, blogs e sites especializados para promover a marca e alcançar um público mais amplo.

Manter relacionamentos duradouros com clientes satisfeitos, oferecendo descontos exclusivos ou programas de fidelidade para incentivar compras recorrentes e indicações.

É importante que a empresa tenha clareza sobre sua missão, visão e valores, pois esses elementos guiarão todas as ações e decisões tomadas. Ao enfatizar a personalização exclusiva, proporcionar uma experiência excepcional aos clientes e buscar parcerias estratégicas, a Recorte & Cole Itens Personalizados poderá se destacar no mercado, conquistar a fidelidade dos clientes e consolidar sua posição como referência em produtos personalizados de alta qualidade.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

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

Plano de Implementação da Estratégia Empresarial da Recorte & Cole Itens Personalizados

Análise do Ambiente Externo e Interno:

Realizar uma análise detalhada do mercado, identificando tendências, concorrência e oportunidades relevantes.

Avaliar internamente os recursos, capacidades, pontos fortes e pontos fracos da empresa.

Definição de Objetivos:

Estabelecer objetivos claros e mensuráveis de longo prazo, alinhados com a missão e visão da empresa.

Exemplos de objetivos podem incluir: aumentar a participação de mercado em 15% nos próximos três anos, expandir a base de clientes em 20% até o final do próximo ano, e melhorar a satisfação do cliente em 10% nos próximos dois anos.

Desenvolvimento de Estratégias-Chave:

Estratégia 1: Personalização Exclusiva

Investir em uma equipe talentosa de designers capazes de criar produtos personalizados sob medida para atender às expectativas dos clientes.

Oferecer uma ampla variedade de opções de personalização, desde cores e designs até a inclusão de personagens, marcas e logotipos específicos.

Acompanhar as tendências do mercado e inovar constantemente para oferecer opções exclusivas aos clientes.

Estratégia 2: Experiência do Cliente Excepcional

Estabelecer um atendimento ao cliente diferenciado, fornecendo suporte personalizado e orientação durante todo o processo de escolha e design dos produtos.

Garantir a entrega pontual dos pedidos e manter os clientes informados sobre o status de seus produtos.

Valorizar o feedback dos clientes e utilizar suas sugestões para melhorar continuamente os produtos e serviços oferecidos.

Estratégia 3: Parcerias Estratégicas

Identificar e estabelecer parcerias com empresas, escolas e instituições que compartilhem dos mesmos valores de personalização e qualidade.

Participar de feiras, eventos e exposições relacionadas ao setor para expandir a visibilidade da empresa e fortalecer a rede de contatos.

Explorar colaborações com influenciadores digitais, blogs e sites especializados para promover a marca e alcançar um público mais amplo.

Desenvolvimento de Planos de Ação:

Definir táticas e projetos específicos para cada estratégia-chave, incluindo prazos, responsabilidades e recursos necessários.

Alocar recursos financeiros, humanos e tecnológicos para apoiar a implementação dos planos de ação.

Estabelecer métricas de desempenho relevantes para monitorar o progresso e o sucesso de cada estratégia.

Implementação da Estratégia:

Comunicar claramente a estratégia a todos os membros da organização, garantindo o alinhamento e o engajamento de todos.

Atribuir responsabilidades e tarefas específicas a cada membro da equipe, garantindo a execução eficiente dos planos de ação.

Monitorar regularmente o progresso em relação às metas estabelecidas e identificar desvios ou problemas que possam surgir durante a implementação. Realizar reuniões periódicas de acompanhamento para avaliar o andamento dos projetos e fazer ajustes quando necessário.

Monitoramento e Controle:

Estabelecer um sistema de monitoramento contínuo para avaliar o desempenho das estratégias em relação aos objetivos estabelecidos.

Utilizar indicadores-chave de desempenho (KPIs) para medir o progresso em áreas como aumento de vendas, satisfação do cliente e participação de mercado.

Realizar análises regulares para identificar desvios e oportunidades de melhoria, tomando medidas corretivas adequadas.

Aprendizado Organizacional:

Promover uma cultura de aprendizado contínuo, encorajando a troca de conhecimento e experiências entre os membros da equipe.

Realizar avaliações periódicas das estratégias e dos resultados alcançados, buscando lições aprendidas e insights para aprimorar futuras iniciativas.

Fomentar a inovação e a criatividade, incentivando ideias e sugestões dos colaboradores para melhorar a estratégia e impulsionar o crescimento.

Revisão da Estratégia:

Avaliar periodicamente a eficácia da estratégia e sua relevância em relação às mudanças no mercado e nas necessidades dos clientes.

Realizar análises ambientais para identificar novas oportunidades, ameaças ou tendências que possam afetar a empresa.

Atualizar a estratégia, se necessário, com base nas informações e insights obtidos durante a revisão, garantindo a adaptação aos desafios e mudanças do ambiente de negócios.

Comunicação Externa:

Promover a estratégia da empresa por meio de uma comunicação clara e consistente com os clientes, fornecedores, parceiros e outras partes interessadas.

Utilizar canais de comunicação eficazes, como mídias sociais, site corporativo, eventos do setor e publicidade direcionada para promover a proposta de valor e os diferenciais competitivos da empresa.

Avaliação de Resultados:

Avaliar periodicamente os resultados alcançados em relação aos objetivos estabelecidos.

Realizar análises financeiras, como demonstrações de resultados e fluxos de caixa, para avaliar a rentabilidade e a sustentabilidade dos projetos e estratégias implementadas.

Utilizar os resultados obtidos como base para tomar decisões futuras e ajustar a estratégia, buscando constantemente a melhoria contínua.

Este plano de implementação estratégica proporcionará à Recorte & Cole Itens Personalizados um caminho claro e estruturado para atingir seus objetivos de oferecer

produtos personalizados exclusivos, proporcionar uma experiência excepcional ao cliente e estabelecer parcerias estratégicas de sucesso. Ao executar esse plano com foco, disciplina e monitoramento contínuo, a empresa estará posicionada para obter uma vantagem competitiva sustentável e alcançar o sucesso no mercado de itens personalizados.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Para que uma empresa prospere e alcance seus objetivos, é fundamental que suas diretrizes estratégicas estejam sustentadas por um propósito. Por isso, é indispensável não só construir a sua missão, visão e valores, mas também incluir esses pilares no dia a dia da sua organização.

É assim que você define, desde o começo, qual é o jeito de pensar, ser e trabalhar da sua empresa, antecipando problemas, estabelecendo limites e minimizando os conflitos entre as pessoas que vão colocar sua empresa de pé.

A ferramenta Missão, Visão e Valores:

Serve para definir a direção estratégica da empresa: da integração das operações à estratégia da companhia e da motivação da equipe.

É útil porque permite que você reflita sobre o papel do seu negócio na sociedade e sobre o futuro da empresa.

A Missão, normalmente, é bastante inspiradora, mas, na prática, a missão descreve a nossa razão de existir. E o mais importante: ela pode mudar sim com o tempo, se ajustando à realidade.

Os Valores são tudo o que é inegociável na sua empresa, aquilo que pode ou não pode fazer ali dentro, a sua lei. Você tem uma missão que te faz existir e uma visão de onde quer chegar, mas isso nunca pode ser às custas dos seus valores.

Em essência, a visão é o destino final. E a frase que sintetiza a visão é o desenho de uma paisagem futura, considerando que você atingiu seu objetivo e chegou ao seu destino. Costuma ser um alvo em movimento, mas para funcionar, é preciso ser enxergada com foco.

Dos três, a Visão é a que mais pode mudar com o tempo porque, assim que você alcançou o que pretendia, mudar novamente para um alvo que está logo à frente, sem nunca parar de avançar.

Em suma, a missão, visão e valores são fundamentos atrelados à gestão estratégica e ajudam a organização a manter o foco para atingir seus objetivos sem perder a sua essência durante o processo. Pode parecer trivial, mas esses são fatores básicos para alinhar toda a empresa no mesmo propósito e potencializar o crescimento organizacional.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão, visão e valores são fundamentais para a elaboração de um planejamento estratégico. Servem como base para o comportamento da empresa. Deixam mais claro qual caminho seguir e onde a empresa quer chegar.

Podemos definir a missão da empresa como a “razão de ser”. A cada definição estratégica para o negócio e a cada tomada de decisão, os gestores devem avaliar se suas decisões estão alinhadas com a missão da empresa. Se está no caminho certo para

chegar onde quer chegar. A missão é um grande exercício de atividade de aprendizado e auto avaliação, representa um horizonte no qual a empresa decide atuar e nossa missão é ser uma empresa de excelência na área de personalização, proporcionando a satisfação total do cliente e momento inesquecível para quem recebe um personalizado. Crescer e se desenvolver de forma sustentável, valorizar nossos clientes através de ideias criativas, competitividade e rentabilidade de forma a alcançar nossos objetivos

A visão é a definição das ações , objetivos e estratégias de negócios procurando maneiras de atingir o grande objetivo. a Recorte&Cole tem como objetivo ser referência como empresa produtora por processar e comercializar itens personalizados, buscando sempre atender a necessidade e expectativas dos clientes e demais público que nos relacionamos, com compromisso de aperfeiçoamento contínuo dos produtos e com desenvolvimento sustentável e rentabilidade para os negócios. Oferecendo sempre ao cliente produtos feitos com exclusividade, customizando e criando um item único para seu público, desenvolvendo, produzindo e comercializando itens e serviços. Trazendo resultados mais que esperados para os clientes, garantindo a criação de valor e sustentabilidade.

Os valores são os princípios que regem as ações e comportamentos de todos os indivíduos que fazem parte da empresa.

Na Recort&Cole devemos atender os seguintes critérios: Ser claros e objetivos, permitindo a compreensão de todos. Ser públicos para todas as organizações, clientes e sociedade. Podendo atender a todos com muita dedicação, ser obrigatório e atender no prazo, sempre com propósito e identidade da organização. Fazendo avaliações frequentes para saber se a empresa está seguindo as definições. Nós, dentro do mercado de trabalho, temos que estar em constante evolução. As empresas devem revisar seu planejamento, ser resiliente, podendo direcionar a visão e valores da empresa

Para concluir, nós da Recort&Cole pensamos sempre com profissionalismo, transparência, criatividade e dedicação ao sucesso dos nossos clientes.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensando estrategicamente devemos ter um plano, planejamento para obtermos sucesso e para realizar os nossos sonhos, chegando ao nosso objetivo.

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

O Autoconhecimento é necessário para nossas vidas, pois só nós conhecendo vamos saber como encontrar a felicidade, nosso propósito e o sucesso em todos os ramos, quanto profissional, como pessoal e para isso precisamos ter um planejamento para entender quais são os nossos objetivos e como alcançamos eles.

Após o autoconhecimento, fazer um planejamento é o ideal para saber qual caminho seguir, e como irá seguir e uma forma para colocar em pratica é através da matriz SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) que é uma técnica de planejamento estratégico onde a partir dos cenários de nossas vidas podemos observar e ver quais as melhores decisões a serem tomadas.

Na Matriz SWOT temos duas perspectivas sobre nós á interna (onde analisamos as capacidades e aptidões que podem ajudar ou limitar o alcance de nosso propósito) e a externa(que olhamos para fora, para o ambiente à nossa volta, analisando as potencialidades e condições que podem nos influenciar de forma positiva ou negativa). A matriz engloba 4 fatores sendo eles: Em português Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças.

- **Forças:** Um dos primeiros passos é conhecer as nossas forças enquanto pessoas e profissionais, uma vez que são essas que refletem o nosso potencial e competências. O que são essas forças? Podem ser nossos conhecimentos,

habilidades e atitudes (CHA). A combinação desses elementos podemos chamar de competências do profissional. São os nossos talentos, ou seja, forças que podem ser valorizadas no mundo do trabalho e em nossa área de atuação.

- Oportunidades: para identificarmos as oportunidades da carreira e da área de atuação. Ao falarmos em oportunidades olhamos para uma perspectiva externa. O ambiente externo a nós é composto de uma série de fatores dos quais podemos tirar proveito para avançar na carreira
- Fraquezas: O desenvolvimento de nossa carreira profissional exige que conheçamos nossas limitações e fraquezas. Essa é uma análise de perspectiva interna da pessoa, para que tenhamos consciência dos elementos que podem dificultar ou criar barreiras que vão de encontro ao nosso propósito profissional.
- Ameaças: A nossa trajetória profissional é influenciada pelo contexto no qual estamos inseridos, e uma dessas influências denominamos de ameaças, que deve ser analisada por uma perspectiva externa a nós. Ameaças são situações externas a nós que representam barreiras para o nosso propósito e objetivos, uma vez que não temos controle sobre elas.

Um exemplo prático que precisamos ter um planejamento estratégico em nossas vidas é quando vamos abrir um novo empreendimento, precisamos nos planejar e usando a Matriz SWOT vamos conseguir visualizar os pós e contras e por onde devemos começar.

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

O foco determinará o caminho para o sucesso, com ele não vamos perder tempo seguindo qualquer trajetória pois sabemos onde queremos chegar e vamos focar apenas nos nossos objetivos. Essas escolhas podem ser qualificadas fazendo uso de técnicas de geração de ideias, como o brainstorming, também conhecido como tempestade de ideias,

O Brainstorming pode ser realizado individualmente, ou seja, você mesmo pode ter um momento sozinho ou em grupo onde irá relacionar seus planos, projetos, prioridades e ideias, para caminhar na direção do seu propósito. Para ser realizado devem ser seguidas quatro orientações básicas:

1. quanto maior o número de ideias, melhor;
2. as críticas ficam de fora durante a sessão;
3. quanto mais criativa e inusitada a ideia, melhor;
4. a combinação e o aprimoramento de ideias são sempre bem-vindos.

Para ter foco precisamos definir nossas metas e objetivos e assim seguir uma direção,;

Objetivo: onde quero chegar? O que é importante para mim? O que eu quero conquistar? Podemos definir uma série de objetivos em nosso planejamento que, reunidos, vão nos ajudar a alcançarmos os nossos propósitos.

Metas: as metas podem ser visualizadas como a quantificação e a mensuração dos objetivos estabelecidos, pois estarão vinculadas a um indicador de desempenho.

Um exemplo prático que precisamos ter Foco é quando queremos comprar um carro novo, temos isso como objetivo e para conseguir vamos precisar de uma meta que seria guardar o dinheiro, porém se não estiver focado vamos gastar o dinheiro com outras coisas.

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

Várias ferramentas da área de negócios podem nos auxiliar a definir as estratégias de atuação, bem como a consolidar planos de ação na nossa vida pessoal ou profissional.

Planejamento Smart: é preciso ter um propósito bem definido e agir, para que alcancemos esse propósito! Para isso, o planejamento é fundamental. Para uma definição eficaz de metas, a técnica SMART nos possibilita orientar de um jeito melhor os nossos objetivos.

As metas traçadas para o alcance dos objetivos na nossa vida precisam ser traduzidas em planos de ação, para colocarmos em movimento o que planejamos.

A metodologia PDCA, pode auxiliar na execução dos nossos planos e projetos, se desejamos melhorar continuamente a trajetória rumo aos nossos propósitos, de maneira cíclica.

O acrônimo PDCA representa as seguintes etapas de um plano de ação:

- Planejamento, para identificar as demandas e estabelecer as ações a serem realizadas
- Fazer ou executar o plano preparado na etapa anterior
- Checar, verificar ou monitorar os resultados do que foi executado.
- Ação, quando os resultados são incorporados à aprendizagem ou novas ações são estabelecidas, caso os resultados não tenham sido alcançados.

O ciclo PDCL é uma releitura do PDCA, no qual se substitui a última etapa do ciclo Action (A) para Learn (L), que significa aprendizado. Ou seja, devemos ver a última etapa do ciclo como um processo de aprendizado que será incorporado em nossas ações para a resolução dos problemas encontrados

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

Para ter certeza que estamos no caminho certo precisamos avaliar os cenários, as circunstâncias, para conseguir prever os problemas antes mesmos deles acontecer, só medido e prevenido algo que é gerenciado. As definições de indicadores e métricas são essenciais para avaliarmos os nossos resultados e para o constante aperfeiçoamento deles como :

INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (INDICADORES): Os planos de ação que executamos devem estipular as metas estabelecidas, que serão mensuradas e avaliadas. Para isso, são necessários indicadores de desempenho que fiquem atrelados às nossas metas ou objetivos estratégicos.

GESTÃO DO CONHECIMENTO: A Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) é definida como um processo individual e disciplinado pelo qual entendemos as informações, observações e ideias. A GCP nos orienta a fazer um exercício interno com essas informações (JARCHE, 2009):

- Ordenar: identificar e analisar o conhecimento útil para nós.
- Categorizar: classificar por ordem de importância e relevância.
- Tornar público: escrever, registrar e expressar esse conhecimento, para criarmos um modelo mental sobre ele.
- Recuperar: criar formas de armazenar e retomar esse conhecimento, quando necessário

Um exemplo prático que precisamos Avaliar as situações é quando vamos fazer uma aplicação, investir o dinheiro, precisamos avaliar se é um bom momento para isso, se vamos ter uma boa rentabilidade, se não tem riscos ou possíveis perdas.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A análise SWOT é uma ferramenta de gestão estratégica utilizada para avaliar a situação da empresa. Identificando os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças. Essa análise fornece uma visão abrangente do ambiente interno e externo da empresa. Proporcionando o aprendizado organizacional e melhoria contínua

Segue o vídeo e veja a descrição resumida de cada elemento da análise SWOT

<https://youtu.be/-GPax1xOgC4>

4. CONCLUSÃO

O trabalho teve como proposta um empreendimento e optamos por empreender no ramo dos personalizados, já que abrange uma variedade de produtos que são um diferencial para as empresas que desejam estabelecer uma conexão prolongada com seus clientes, ou para escolha de presentes que transmitem carinho e personalidade. A personalização agrega valor à marca e produz uma reação positiva em quem recebe.

Para empreender, precisamos nos conhecer e se preparar em primeiro lugar, estudar o mercado, saber o que o cliente busca, estar dispostos a aderir mais conhecimento e se reinventar conforme a demanda de serviço, estar preparado para mudanças, para resolução de problemas, conhecer a concorrência e não cometer os mesmo erros, ser criativo e perspicaz.

Com o objetivo de obter o sucesso e chegar no objetivo é preciso que tenha um planejamento, um plano estratégico (processo de identificar oportunidades, desenvolver uma estratégia e definir ações para atingir os objetivos organizacionais), ele estabelece um rumo a ser seguido pela empresa e esquematiza a busca pelos melhores resultados. Planejar significa estabelecer ações que representam o melhor caminho para alcançar os objetivos com base na observação do contexto atual, visualização de cenários e análise sobre o futuro e expectativas da empresa para os anos seguintes.

Temos como método para o planejamento a Matriz SWOT que possibilita visualizar as análises de cenários para as tomadas de decisões, nesse ‘esquema’ dividido em quatro partes: Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças podemos entender a situações interna e externas e pontos positivos e negativos e assim trilhar um planejamento um caminho ao objetivo.

REFERÊNCIAS

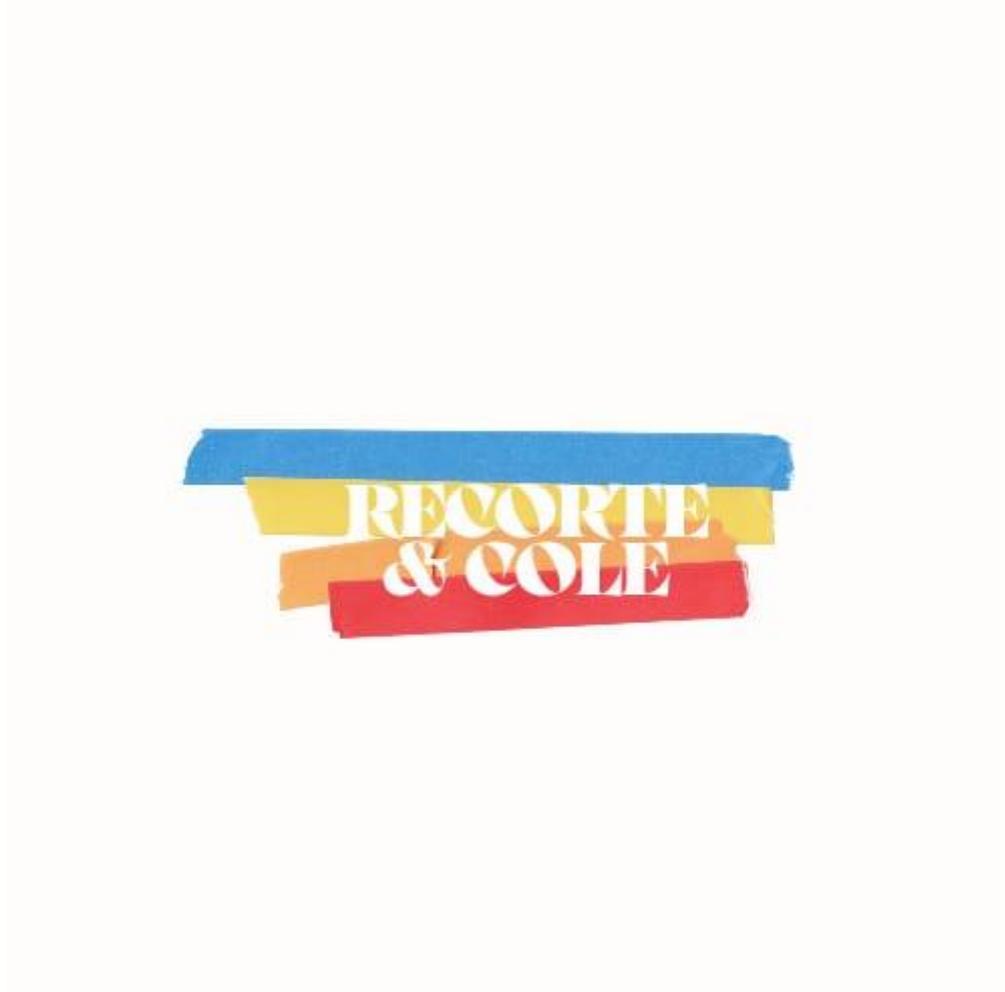
Disponível em <https://mereo.com/blog/missao-visao-e-valores/#:~:text=Em%20geral%2C%20a%20miss%C3%A3o%2C%20vis%C3%A3o,a%C3%A7%C3%B5es%20e%20tomada%20de%20decis%C3%B5es.>>

Disponível em <https://www.cobli.co/blog/matriz-swt/>

Disponível em <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/aprender-a-empreender,b070b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

ANEXOS

Imagem A:



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: Brainstorming Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: 6 •
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Durval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Dafne Tesche Mousessian
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 24/04/2022 a 13/06/2022

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 - O projeto permitiu enxergarmos os valores de um planejamento estratégico, as missões e valores de uma empresa. Saber também mapear as forças e fraquezas, permitindo traçar planos de fortalecimento. independente do tamanho da empresa e do ramo, vale atenção especial para conseguir buscar o diferencial em custos e serviços de uma empresa

<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. - Tivemos algumas dificuldades em nos comunicar nos horários definidos, porém, não deixamos de nos comunicar, todas com responsabilidades no prazo, motivadas a alcançar bons resultados nas pesquisas</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. - Estipulamos um prazo alguns dias antes para caso acontecesse algum imprevisto, bastante comunicação, investimos na relação do grupo como foco de entregar o essencial</p>	
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. - Trabalhamos de forma remota, usamos como base a empresa de uma colega do grupo, assim ficou mais fácil de trabalhar e permitiu que ela compreendesse as práticas utilizadas no mercado para fortalecer ainda mais o seu empreendimento</p>	
<p>a. Aspectos positivos - Nos do grupo encontramos bastante aspectos positivos da empresa, o personalizado te dá a flexibilidade, não precisa necessariamente de uma loja física para atuar nesse ramo. Traz muitas vantagens, dá pra adaptar às necessidades e rotinas e está presente em todos segmentos. Tanto no dia a dia do cliente, como dentro de empresas. Podendo contar com o 'Marketing' e eternizar momentos.</p>	
<p>b. Dificuldades encontradas - o que tivemos mais dificuldade foi os horários e disponibilidade do grupo para discutir sobre o trabalho</p>	
<p>c. Resultados atingidos - tivemos uma visão dos principais conteúdos de uma empresa, o quanto de tempo e recursos são necessários para formar bons empreendedores e ter uma boa imagem organizacional é fundamental para o sucesso de qualquer negócio</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações - Interagir de forma positiva com os consumidores, ser bastante criativo e estar atento às novas tecnologias. Quanto mais ágil você for em responder e atender os pedidos e solicitações, mais ágil será a percepção dos clientes. Focar sempre no diferencial e novas propostas</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012022100495	NOME - DAFNE TESCHE MOUCESSIAN
RA 1012022200900	NOME - THAMARA G. M. FERREIRA
RA 1012022200942	NOME - ESTELA PORTES ARAUJO CALDARDO
RA 1012022201020	NOME - LAIS BUENO LIMA DE MORAES
RA 1012022100209	NOME - JENNIFER CAROLINE JUSTINO PEREIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: 6•
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Durval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Thamara G. M. Ferreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 24/04/2022 a 13/06/2022

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe - O projeto permitiu enxergarmos os valores de um planejamento estratégico, as missões e valores de uma empresa. Saber também mapear as forças e fraquezas, permitindo traçar planos de fortalecimento. independente do tamanho da empresa e do ramo, vale atenção especial para conseguir buscar o diferencial em custos e serviços de uma empresa</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. - Tivemos algumas dificuldades em nos comunicar nos horários definidos, porém, não deixamos de nos comunicar, todas com responsabilidades no prazo, motivadas a alcançar bons resultados nas pesquisas</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. - Estipulamos um prazo alguns dias antes para caso acontecesse algum imprevisto, bastante comunicação, investimos na relação do grupo como foco de entregar o essencial</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. - Trabalhamos de forma remota, usamos como base a empresa de uma colega do grupo, assim ficou mais fácil de trabalhar e permitiu que ela compreendesse as práticas utilizadas no mercado para fortalecer ainda mais o seu empreendimento</p>
<p>e. Aspectos positivos - Nos do grupo encontramos bastante aspectos positivos da empresa, o personalizado te dá a flexibilidade, não precisa necessariamente de uma loja física para atuar nesse ramo. Traz muitas vantagens, dá pra adaptar às necessidades e rotinas e está presente em todos segmentos. Tanto no dia a dia do cliente, como dentro de empresas. Podendo contar com o 'Marketing' e eternizar momentos.</p> <p>f.</p>

g. Dificuldades encontradas - o que tivemos mais dificuldade foi os horários e disponibilidade do grupo para discutir sobre o trabalho
h.

i. Resultados atingidos - tivemos uma visão dos principais conteúdos de uma empresa, o quanto de tempo e recursos são necessários para formar bons empreendedores e ter uma boa imagem organizacional é fundamental para o sucesso de qualquer negócio
j.

k. Sugestões / Outras observações - Interagir de forma positiva com os consumidores, ser bastante criativo e estar atento às novas tecnologias. Quanto mais ágil você for em responder e atender os pedidos e solicitações, mais ágil será a percepção dos clientes. Focar sempre no diferencial e novas propostas
l.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100495	NOME - DAFNE TESCHE MOUCESSIAN
RA 1012022200900	NOME - THAMARA G. M. FERREIRA
RA 1012022200942	NOME - ESTELA PORTES ARAUJO CALDARDO
RA 1012022201020	NOME - LAIS BUENO LIMA DE MORAES
RA 1012022100209	NOME - JENNIFER CAROLINE JUSTINO PEREIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial

CURSO: Administração

MÓDULO: 6•

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Durval e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: Estela Portes Araújo Caldardo

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 24/04/2022 a 13/06/2022

8. DESENVOLVIMENTO

<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe - O projeto permitiu enxergarmos os valores de um planejamento estratégico, as missões e valores de uma empresa. Saber também mapear as forças e fraquezas, permitindo traçar planos de fortalecimento. independente do tamanho da empresa e do ramo, vale atenção especial para conseguir buscar o diferencial em custos e serviços de uma empresa</p>	
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. - Tivemos algumas dificuldades em nos comunicar nos horários definidos, porém, não deixamos de nos comunicar, todas com responsabilidades no prazo, motivadas a alcançar bons resultados nas pesquisas</p>	
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. - Estipulamos um prazo alguns dias antes para caso acontecesse algum imprevisto, bastante comunicação, investimos na relação do grupo como foco de entregar o essencial</p>	
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. - Trabalhamos de forma remota, usamos como base a empresa de uma colega do grupo, assim ficou mais fácil de trabalhar e permitiu que ela compreendesse as práticas utilizadas no mercado para fortalecer ainda mais o seu empreendimento</p>	
<p>m. Aspectos positivos - Nos do grupo encontramos bastante aspectos positivos da empresa, o personalizado te dá a flexibilidade, não precisa necessariamente de uma loja física para atuar nesse ramo. Traz muitas vantagens, dá pra adaptar às necessidades e rotinas e está presente em todos segmentos. Tanto no dia a dia do cliente, como dentro de empresas. Podendo contar com o 'Marketing' e eternizar momentos.</p>	
<p>n.</p>	
<p>o. Dificuldades encontradas - o que tivemos mais dificuldade foi os horários e disponibilidade do grupo para discutir sobre o trabalho</p>	
<p>p.</p>	
<p>q. Resultados atingidos - tivemos uma visão dos principais conteúdos de uma empresa, o quanto de tempo e recursos são necessários para formar bons empreendedores e ter uma boa imagem organizacional é fundamental para o sucesso de qualquer negócio</p>	
<p>r.</p>	
<p>s. Sugestões / Outras observações - Interagir de forma positiva com os consumidores, ser bastante criativo e estar atento às novas tecnologias. Quanto mais ágil você for em responder e atender os pedidos e solicitações, mais ágil será a percepção dos clientes. Focar sempre no diferencial e novas propostas</p>	
<p>t.</p>	
<p>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
<p>RA 1012022100495</p>	<p>NOME - DAFNE TESCHE MOUSESSIAN</p>
<p>RA 1012022200900</p>	<p>NOME - THAMARA G. M. FERREIRA</p>

RA 1012022200942	NOME - ESTELA PORTES ARAUJO CALDARDO
RA 1012022201020	NOME - LAIS BUENO LIMA DE MORAES
RA 1012022100209	NOME - JENNIFER CAROLINE JUSTINO PEREIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial
CURSO: Gestão Financeira
MÓDULO: 6•
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Durval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Laís Bueno Lima de Moraes
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 24/04/2022 a 13/06/2022

11. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe - O projeto permitiu enxergarmos os valores de um planejamento estratégico, as missões e valores de uma empresa. Saber também mapear as forças e fraquezas, permitindo traçar planos de fortalecimento. independente do tamanho da empresa e do ramo, vale atenção especial para conseguir buscar o diferencial em custos e serviços de uma empresa</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. - Tivemos algumas dificuldades em nos comunicar nos horários definidos, porém, não deixamos de nos comunicar, todas com responsabilidades no prazo, motivadas a alcançar bons resultados nas pesquisas</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. - Estipulamos um prazo alguns dias antes para caso acontecesse algum imprevisto, bastante comunicação, investimos na relação do grupo como foco de entregar o essencial</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. - Trabalhamos de forma remota, usamos como base a empresa de uma colega do grupo, assim ficou mais fácil de trabalhar e permitiu que ela compreendesse as práticas utilizadas no mercado para fortalecer ainda mais o seu empreendimento</p>

u. Aspectos positivos - Nos do grupo encontramos bastante aspectos positivos da empresa, o personalizado te dá a flexibilidade, não precisa necessariamente de uma loja física para atuar nesse ramo. Traz muitas vantagens, dá pra adaptar às necessidades e rotinas e está presente em todos segmentos. Tanto no dia a dia do cliente, como dentro de empresas. Podendo contar com o 'Marketing' e eternizar momentos.

v.

w. Dificuldades encontradas - o que tivemos mais dificuldade foi os horários e disponibilidade do grupo para discutir sobre o trabalho

x.

y. Resultados atingidos - tivemos uma visão dos principais conteúdos de uma empresa, o quanto de tempo e recursos são necessários para formar bons empreendedores e ter uma boa imagem organizacional é fundamental para o sucesso de qualquer negócio

z.

aa. Sugestões / Outras observações - Interagir de forma positiva com os consumidores, ser bastante criativo e estar atento às novas tecnologias. Quanto mais ágil você for em responder e atender os pedidos e solicitações, mais ágil será a percepção dos clientes. Focar sempre no diferencial e novas propostas

bb.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100495	NOME - DAFNE TESCHE MOUCESSIAN
RA 1012022200900	NOME - THAMARA G. M. FERREIRA
RA 1012022200942	NOME - ESTELA PORTES ARAUJO CALDARDO
RA 1012022201020	NOME - LAIS BUENO LIMA DE MORAES
RA 1012022100209	NOME - JENNIFER CAROLINE JUSTINO PEREIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Brainstorming Empresarial

CURSO: Administração
MÓDULO: 6•
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Durval e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Jennifer Caroline Justino Pereira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 24/04/2022 a 13/06/2022

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 - O projeto permitiu enxergarmos os valores de um planejamento estratégico, as missões e valores de uma empresa. Saber também mapear as forças e fraquezas, permitindo traçar planos de fortalecimento. independente do tamanho da empresa e do ramo, vale atenção especial para conseguir buscar o diferencial em custos e serviços de uma empresa

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. - Tivemos algumas dificuldades em nos comunicar nos horários definidos, porém, não deixamos de nos comunicar, todas com responsabilidades no prazo, motivadas a alcançar bons resultados nas pesquisas

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. - Estipulamos um prazo alguns dias antes para caso acontecesse algum imprevisto, bastante comunicação, investimos na relação do grupo como foco de entregar o essencial

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. - Trabalhamos de forma remota, usamos como base a empresa de uma colega do grupo, assim ficou mais fácil de trabalhar e permitiu que ela compreendesse as práticas utilizadas no mercado para fortalecer ainda mais o seu empreendimento

cc. Aspectos positivos - Nos do grupo encontramos bastante aspectos positivos da empresa, o personalizado te dá a flexibilidade, não precisa necessariamente de uma loja física para atuar nesse ramo. Traz muitas vantagens, dá pra adaptar às necessidades e rotinas e está presente em todos segmentos. Tanto no dia a dia do cliente, como dentro de empresas. Podendo contar com o 'Marketing' e eternizar momentos.

dd.

ee. Dificuldades encontradas - o que tivemos mais dificuldade foi os horários e disponibilidade do grupo para discutir sobre o trabalho

ff.

gg. Resultados atingidos - tivemos uma visão dos principais conteúdos de uma empresa, o quanto de tempo e recursos são necessários para formar bons empreendedores e ter uma boa imagem organizacional é fundamental para o sucesso de qualquer negócio

hh.

ii. Sugestões / Outras observações - Interagir de forma positiva com os consumidores, ser bastante criativo e estar atento às novas tecnologias. Quanto mais ágil você for em responder e atender os pedidos e solicitações, mais ágil será a percepção dos clientes. Focar sempre no diferencial e novas propostas
jj.

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100495	NOME - DAFNE TESCHE MOUCESSIAN
RA 1012022200900	NOME - THAMARA G. M. FERREIRA
RA 1012022200942	NOME - ESTELA PORTES ARAUJO CALDARDO
RA 1012022201020	NOME - LAIS BUENO LIMA DE MORAES
RA 1012022100209	NOME - JENNIFER CAROLINE JUSTINO PEREIRA