



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS
HUMANOS**

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BELLA MODAS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
BELLA MODAS

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Caroline Pereira, RA 1012022100901

Pietra Rafaella, RA 1012022101253

Leiryane Fernanda Campos, RA 1012022200747

Gabrielle Thaianne C. Damiano, RA1012023100535

Bruna Baumgratz Nogueira, RA 1012022200630

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
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	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	17
ANEXOS	18
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	19

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho aborda a criação da loja Bella Modas, um empreendimento inovador que visa funcionar 24 horas por dia. Observando a agitação do cotidiano, identificamos a necessidade dos nossos clientes de contar com uma loja que permaneça aberta por mais tempo. Com o intuito de atender ainda melhor o nosso público, surgiu a ideia brilhante de estabelecer uma loja de roupas femininas com horário ininterrupto, proporcionando aos clientes a conveniência de realizar suas compras em qualquer momento do dia ou da noite.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Bella Modas é uma loja de roupas femininas dedicada a atender a diversos públicos e estilos. Como um empreendimento de pequeno porte, buscamos satisfazer as necessidades dos nossos clientes. O grande diferencial da nossa loja é o funcionamento ininterrupto, 24 horas por dia. Conscientes das dificuldades enfrentadas no dia a dia, percebemos que nossos clientes precisam de uma opção que vá além dos horários convencionais. Com o intuito de proporcionar um atendimento ainda melhor, tivemos a ideia genial de estabelecer uma loja de roupas femininas que nunca fecha. Isso significa que nossos clientes terão a possibilidade de fazer suas compras a qualquer horário que lhes seja conveniente.

Além disso, abraçamos a tecnologia e desenvolvemos um aplicativo exclusivo, onde você pode montar seu look e receber sugestões e ideias sobre o que vestir. Combinando praticidade e estilo, queremos oferecer uma experiência única de compra para nossos clientes. A Bella Modas está pronta para atender suas necessidades e tornar sua experiência de compras ainda mais acessível e satisfatória.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A Bella Modas é uma loja recém-inaugurada, comprometida em alcançar o sucesso financeiro e oferecer o melhor atendimento aos clientes. Nosso diferencial é o funcionamento 24 horas, o que nos permitirá receber mulheres de diversos perfis em diferentes horários. Entendemos que é fundamental que os empreendedores conheçam o mercado em que desejam atuar para definir as estratégias mais adequadas. Optar por abrir um novo empreendimento requer uma visão de negócios bem fundamentada.

A criação de uma loja de roupas femininas trará diferenciação e contribuirá para o crescimento econômico do município. No mercado atual, é essencial apresentar algo novo e diferente. Portanto, a capacidade de gerar e desenvolver novas ideias, sem receio de correr riscos, é um papel crucial do empreendedorismo. Investir tempo, esforço e ter coragem de assumir riscos financeiros são características fundamentais nessa jornada empreendedora. Estamos determinados a estabelecer a Bella Modas como uma referência no setor de roupas femininas, proporcionando conveniência e excelência no atendimento. Estamos confiantes de que, por meio da nossa visão empreendedora e dedicação, alcançaremos o sucesso e a satisfação tanto dos nossos clientes quanto do desenvolvimento econômico da região.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Corremos atrás em saber a fundo marcas, tecidos, onde comprar, teve um estudo para que esse projeto se desenvolvesse, não só com ideias, mas sim com tempo e atitude. Nossa missão de vida envolve questões humanitárias, ou seja, ajudar as pessoas, com a visão de um mundo melhor. O seu desejo de mudar o mundo faz com que transformem sua organização como caminho para as pessoas que não tem oportunidades. Esse projeto traz benefícios para as pessoas que chegaram até a loja, com seu tempo estimado e a loja visando ajudar e consequentemente lucrar.

Pontos: Declaração de Visão Ser referência em moda feminina em nossa região.

- Declaração de Missão Vestir bem as mulheres, com uma exclusividade e atendimento primordial.

- Propósitos Gerais e Específicos Curto prazo: Disponibilizar roupas femininas e acessórios; Atendimento de qualidade com uma exclusividade única. Longo prazo: Disponibilizar mais variedades de roupas; disponibilizar calçados; ter a própria marca de roupas femininas.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Nessa parte devem ser descritas as possíveis fontes de capital para a constituição do novo empreendimento.

Se for com recursos de terceiros, deve-se abordar as possíveis linhas de crédito e pesquisar sobre o custo do capital que hoje é praticado pelos bancos e demais entidades financeiras.

Se for com recursos próprios, qual seria a remuneração mínima exigida pelos proprietários, isto é, qual seria o custo do capital próprio.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A principal fonte do capital é o próprio, mas com uma possível fonte de capital de terceiros pela linha de crédito através de bancos digitais para recolhimento do fruto do investimento.

Com a linha de capital própria temos um capital de 60 mil reais, esse valor gira em torno do baixo investimento, porém que gerará futuro resultados, multiplicando pelas linhas de crédito.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A administração estratégica é um processo contínuo que envolve a formulação, implementação e monitoramento das estratégias de uma organização. Ela visa estabelecer objetivos claros e a longo prazo, alocar recursos de forma eficiente e tomar decisões estratégicas que impulsionam o desempenho e o crescimento da organização.

O processo de administração estratégica começa com a análise do ambiente externo e interno da organização, buscando entender as oportunidades e ameaças do mercado, bem como os recursos, capacidades e pontos fortes da empresa. Com base nessa análise, são definidos a missão, visão e valores da organização.

Em seguida, a estratégia é formulada. Isso envolve a definição dos objetivos e metas da organização, bem como a identificação das estratégias-chave que serão adotadas para alcançá-los. As estratégias podem abranger diversas áreas, como marketing, operações, finanças e recursos humanos.

Após a formulação da estratégia, é necessário implementá-la. Isso envolve traduzir os planos estratégicos em ações concretas, atribuir responsabilidades, alocar recursos e comunicar claramente os objetivos e direcionados para toda a organização. A implementação requer um acompanhamento rigoroso e ajustes ao longo do tempo, para garantir que as ações estejam definidas que servirão como diretrizes para todas as atividades da empresa.

Entretanto, concluímos que a administração estratégica é um processo que busca garantir que a organização esteja no caminho certo para atingir seus objetivos a longo prazo, levando em consideração o ambiente externo, os recursos internos e a capacidade de adaptação. É uma abordagem essencial para o sucesso e a sustentabilidade de qualquer organização no mercado atualmente competitivo.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Na indústria da moda, uma estratégia empresarial desempenha um papel vital na construção de uma marca de sucesso. Em meio a um mercado em constante evolução e uma concorrência acirrada, é necessário desenvolver uma abordagem única e envolvente que ressoe com os clientes e os mantenha voltando para mais. Aqui na nossa empresa de moda, colocamos o coração e a alma em cada decisão estratégica que tomamos.

Em primeiro lugar, entendemos que o mundo da moda é alimentado pela paixão e pela expressão individual. É por isso que nos dedicamos a conhecer profundamente o nosso público-alvo. Estamos atentos às suas aspirações, necessidades e desejos, e nos esforçamos para criar uma experiência que vá além das simples transações comerciais. Queremos que nossos clientes se sintam valorizados, entendidos e acima de tudo, inspirados.

Para alcançar essa conexão automática, investimos em uma seleção cuidadosamente curada de marcas e estilos que capturam a essência da moda contemporânea. Mantermo-nos atualizados sobre as tendências e pesquisamos constantemente para garantir que nossos produtos estejam de acordo com os desejos do mercado. No entanto, nunca negligenciamos a importância da individualidade. Procuramos oferecer opções que garantem que cada cliente expresse sua personalidade única através da moda.

Nossa loja é mais do que apenas um espaço físico. É um refúgio, um local onde as pessoas podem se sentir bem-vindas, confortáveis e capacitadas. Investimos em uma equipe altamente treinada e apaixonada que entende o valor de um sorriso caloroso e uma orientação personalizada. Nossos provadores são projetados para proporcionar conforto e privacidade, e nos certificamos de que cada cliente se sente apoiado e confiante em suas escolhas.

Além da experiência na loja, também nos esforçamos para estabelecer uma presença online vibrante. Reconhecemos o poder das plataformas digitais e das mídias sociais na formação de uma comunidade conectada. Compartilhamos conteúdos relevantes e envolventes, colaboramos com influenciadores que orientam nossos valores e interagimos

diretamente com nossos seguidores. Queremos que eles se sintam parte de algo especial, algo que vá além do simples ato de comprar roupas.

Não podemos negar a importância da análise de dados e da avaliação constante do desempenho. Monitoramos de perto as métricas de vendas, feedback dos clientes e as últimas tendências do mercado. Utilizamos essas informações para refinar nossa estratégia e garantir que provamos relevantes e competitivos. No entanto, nunca esquecemos que, acima de tudo, somos uma empresa movida pela paixão pela moda e pela busca de inspiração.

Em nossa empresa de moda, a estratégia empresarial é muito mais do que uma série de decisões lógicas e metas quantificáveis. É um reflexo do nosso compromisso em proporcionar uma experiência autêntica, criativa e emocionalmente significativa para os nossos clientes. Acreditamos que a moda vai além das roupas que vestimos, ela é uma forma de expressão, empoderamento e conexão. E é nessa crença que fundamentamos cada passo que damos em direção ao sucesso.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

No contexto empresarial, a missão, visão e valores desempenham um papel crucial no planejamento estratégico e na definição dos objetivos da empresa, além de criar uma cultura corporativa coesa e diferenciada no mercado. Eles fornecem uma base sólida para a tomada de decisões, orientando o desenvolvimento e ações estratégicas da organização. A seguir abordaremos os conceitos desses elementos essenciais para estabelecer a identidade, direção e princípios.

A missão de uma empresa é a sua razão de existir, seu propósito fundamental. Elas descrevem o que a empresa faz, para quem e como faz. A missão estabelece a identidade e o escopo de atuação da empresa, fornecendo direção para todas as atividades e decisões. Ela deve ser clara, concisa e inspiradora, comunicando o valor que a empresa proporciona aos clientes e à sociedade. A missão serve como um guia para orientar o planejamento estratégico e as ações da organização.

A visão é uma declaração que descreve o futuro desejado da empresa a longo prazo. Ela retrata a imagem do que a empresa aspira ser e conquistar no futuro. A visão deve ser inspirada e motivada refletindo os objetivos planejados e a direção estratégica da empresa. Ela serve como um ponto de referência para orientar o desenvolvimento e a implementação de estratégias, além de mobilizar e alinhar os esforços de todos os membros da organização em prol de um objetivo comum.

Os valores são os princípios e crenças fundamentais que norteiam o comportamento e decisões dentro da empresa. Eles representam as normas éticas, culturais e morais que uma organização. Os valores definem a cultura organizacional e estabelecem as expectativas de como os colaboradores devem agir no ambiente de trabalho. Eles afetam o relacionamento com clientes, fornecedores e demais stakeholders. Os valores devem ser autênticos e vivenciados em todas as atividades da empresa, ajudando a criar uma identidade sólida e uma percepção positiva.

Agora que identificamos quais são as bases que moldam a cultura organizacional de uma empresa, usaremos como modelo de planejamento a loja Forever 21, A empresa é uma marca conhecida de varejista de moda que se destaca por oferecer roupas e acessórios de moda a preços acessíveis. Com uma ampla variedade de estilos modernos, a marca acompanha as tendências da moda e visa tornar a moda acessível para todos. Além das lojas físicas, a Forever 21 também expandiu sua presença online, permitindo que os clientes tenham acesso conveniente aos seus produtos.

A missão da Forever 21 é oferecer às pessoas acesso a uma variedade diferenciada de moda atual e acessível, que inspira a expressão individual e promove a confiança.

A visão da Forever 21 é se tornar uma marca globalmente reconhecida e líder no setor de moda, proporcionando experiências de compra emocionantes e inovadoras, e se adaptando às necessidades e desejos em constante evolução dos clientes.

Os valores da Forever 21 podem incluir: moda acessível; inovação e atualidade; variedade e diversidade e expressão individual.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão, visão e valores são elementos essenciais que guiam o direcionamento estratégicos de uma empresa, definindo sua identidade, propósito e princípios fundamentais. No caso da Bella Modas, uma empresa que se dedica em oferecer uma ampla variedade de produtos, esses três elementos desempenham um papel fundamental na condução de suas atividades e na busca por um futuro promissor.

A missão da Bella Modas é fornecer roupas de qualidade, elegantes e atuais que atendam as necessidades e supere as expectativas dos clientes, proporcionando uma experiência de compra excepcional e um atendimento personalizado. A empresa está comprometida em se manter sempre atualizada com as tendências da moda, oferecendo produtos que valorizam a individualidade e o estilo de cada pessoa. Além disso, a Bella Modas busca estabelecer relações de longo prazo com seus clientes, fornecendo suporte online.

A visão da Bella Modas é ser reconhecidamente como a loja de roupas referência em estilo, qualidade e atendimento, tornando-se a escolha preferida dos clientes quando buscam roupas que reflitam sua personalidade e estejam ocultas com a tendências da moda. A empresa almeja expandir presença, tanto física quanto online, que se destaquem pela excelência promovendo um impacto positivo na sociedade.

Os valores da Bella Modas são a base de suas ações e refletem os princípios pelos quais a empresa se guia:

- **Qualidade:** Compromisso em oferecer produtos de alta qualidade aos clientes.
- **Estilo e tendência:** Foco em oferecer roupas que estejam identificadas com as tendências da moda.

- Atendimento excepcional: Valorização do atendimento aos clientes, colaboradores e parceiros proporcionando uma experiência positiva e personalizada.
- Sustentabilidade: Preocupação com a sustentabilidade ambiental e social, buscando opções de produção e de fornecedores responsáveis.
- A Bella Modas também valoriza a colaboração e o trabalho em equipe, reconhecendo que o sucesso é alcançado por meio do esforço conjunto e do compartilhamento de conhecimento.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

O objetivo aqui é a entrega de um conteúdo que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

O autoconhecimento nos ajuda a entrar em contato com o nosso interior, nossas complexidades e dilemas. A nossa tendência é buscar a perfeição em vez de nos aperfeiçoarmos. Aprender a lidar com as nossas emoções é fundamental para o equilíbrio profissional e pessoal. Uma das ferramentas de gestão para planejamento estratégico é a análise FOFA que significa: Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças. Nela o empreendedor precisa parar e estudar todos esses pontos para saber exatamente o que precisa ser feito para ter ainda mais êxito em seu empreendimento.

A proposta que fazemos é a de usar essa mesma ferramenta para avaliar os seus aspectos internos e externos pessoais. Pergunte-se: Onde está sua força? Quais são as

suas fraquezas? Onde estão suas oportunidades? O que te ameaça? Isso ajudará no seu desenvolvimento pessoal que conseqüentemente impactará o seu desempenho profissional, dessa forma você estará mais assertivo e motivado, sabendo exatamente o que fazer para chegar aonde deseja.

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

O foco para quem deseja ter motivação no seu empreendimento é uma atitude que não pode ser deixada de lado.

Ter clareza nos objetivos faz com que você concentre suas energias de forma mais adequada perdendo menos tempo e sendo mais assertivo. Demonstre sempre aos seus fornecedores e equipe onde quer chegar, dessa forma será mais fácil evitar problemas por conflitos de interesses.

Tenha paciência e resiliência o crescimento será construído dia após dia, para tomar as melhores decisões é preciso ter calma, tranquilidade e paciência para elaborar um plano eficaz.

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

Faz parte do trabalho do empreendedor, estudar, planejar, criar planos de ações, porém é preciso entender que o que vai mover o seu negócio são as ações.

Muitas vezes precisamos de pouco esforço para termos as ideias e muito esforço para executá-las, somente as atitudes podem dar o resultado esperado

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

Todo negócio precisa ser mensurável, ou seja, tem que ser medido, gerenciado e controlado.

O primeiro passo é entender o processo, entender as etapas, estudar as oportunidades, verificar todos os pontos, depois disso definido devemos definir o que será medido,

essa definição deve considerar todos os critérios como por exemplo, atendimento, metas, satisfação dos clientes, operacional e assim por diante

Então cria-se um plano de tudo que deve ser feito, como será executado, com que frequência será medido, quem será o responsável por executar e por gerenciar esse processo.

A Partir daí começa a ser medido esse plano, no momento da execução serão extraídos os dados necessários para o gerenciamento desejado, nesse momento será obtido as informações e respostas, deixando claro o que está certo, o que está errado, o que pode continuar sendo feito e o que deve ser mudado.

Com essas métricas será possível definir as estratégias para o gerenciamento do negócio.

Uma organização que consegue ter seus processos e controles claros, consegue reduzir suas perdas, aumentar sua lucratividade e ainda conquista a satisfação de seus colaboradores e clientes.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Aqui foi criada uma análise SWOT ou podemos chamar de FOFA para ficar mais claro como pode ser feito tanto para o negócio como para análise pessoal para autoconhecimento.



4. CONCLUSÃO

Podemos concluir que a loja Bella Modas, ao funcionar 24 horas por dia, todos os dias da semana, oferece aos clientes o conforto e a liberdade de escolher quando realizar suas compras presencialmente, uma vez que a loja nunca fecha. Diante da agitação do cotidiano, muitas vezes nos vemos impossibilitados de comprar no horário comercial. No entanto, essa excelente notícia traz a solução para atender às necessidades dos clientes a qualquer momento do dia ou da noite.

Ao proporcionar um atendimento contínuo, transmitimos confiança e um serviço personalizado, colocando-nos à frente da concorrência. A disponibilidade em tempo integral nos permite atender as demandas individuais dos clientes e oferecer uma experiência de compra conveniente e adaptada às suas preferências. Acreditamos firmemente que a proposta da loja Bella Modas de estar sempre aberta resultará em maior satisfação e fidelidade dos clientes, consolidando nossa posição como uma referência no setor de roupas femininas. Estamos comprometidos em continuar inovando e aprimorando nossos serviços para atender às expectativas em constante evolução dos clientes modernos.

REFERÊNCIAS

<https://mundodasmarcas.blogspot.com/2010/11/forever-21.html>

<https://www.forever21.com/us/aboutus/aboutus.html>

ANEXOS

Posicionamento: Atender as consumidoras com roupas jovens e modernas, com um preço mais baixo.

Identidade: Uma marca jovem e descolada.

Missão: Vender roupas que acompanham a moda por um preço justo.

Visão e Valores: Para a Forever 21 o seu público interno é muito valioso.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

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

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

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Planejamento Estratégico
CURSO: Tecnologia em Gestão de Recursos Humanos
MÓDULO: Planejamento estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena Gonçalves
ESTUDANTE: Leiryane Fernanda Campos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo do projeto foi apresentar a construção de uma empresa com um brainstorming empresarial.
Desafio: Definir a empresa e pensar em possibilidades diferentes do mercado.
Cronograma das Ações: Separamos por temas para da integrante, estipulamos uma data para deixarmos pronto com antecedência para que os integrantes pudessem ler e discutir antes do prazo de entrega.

Síntese das Ações: Criamos um grupo no whatsapp para conversarmos e compartilharmos as informações e dúvidas.	
a. Aspectos positivos Interação com a equipe, discussão de ideias, conhecimento de pontos de vista diferentes.	
b. Dificuldades encontradas Horário dos integrantes normalmente não coincidem	
c. Resultados atingidos Conseguimos aprender de forma dinâmica com o projeto.	
d. Sugestões / Outras observações Foi um tema bom, tivemos que pensar fora da caixa, ficamos satisfeitas.	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA1012022200747	NOME Leiryane Fernanda Campos
RA 1012023100535	NOME Gabrielle Thaianne Cabello Damião
RA 1012022100901	NOME Caroline Pereira Carvalho
RA 1012022101253	NOME Pietra Rafaella Silva Marçal
RA 1012022200630	NOME Bruna Baumgratz Nogueira

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado
CURSO: Administração

MÓDULO: Planejamento estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena Gonçalves
ESTUDANTE: Gabrielle Thaianne Cabello Damião
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O objetivo do projeto foi apresentar a construção de uma empresa com um brainstorming empresarial.

Desafio: Definir a empresa e pensar em possibilidades diferentes do mercado.

Cronograma das Ações: Separamos por temas para da integrante, estipulamos uma data para deixarmos pronto com antecedência para que os integrantes pudessem ler e discutir antes do prazo de entrega.

Síntese das Ações: Criamos um grupo no whatsapp para conversarmos e compartilharmos as informações e dúvidas.

e. Aspectos positivos - Interação com a equipe, discussão de ideias, conhecimento de pontos de vista diferentes.

f. Dificuldades encontradas - Horário dos integrantes normalmente não coincidem.

g. Resultados atingidos - Conseguimos aprender de forma dinâmica com o projeto.

h. Sugestões / Outras observações - Foi um tema bom, tivemos que pensar fora da caixa, ficamos satisfeitas.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA1012022200747	NOME Leiryane Fernanda Campos
RA 1012023100535	NOME Gabrielle Thaianne Cabello Damião
RA 1012022100901	NOME Caroline Pereira Carvalho
RA 1012022101253	NOME Pietra Rafaella Silva Marçal
RA 1012022200630	NOME Bruna Baumgratz Nogueira

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena Gonçalves
ESTUDANTE: Caroline Pereira Carvalho
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo do projeto foi apresentar a construção de uma empresa com um brainstorming empresarial.
Desafio: Definir a empresa e pensar em possibilidades diferentes do mercado.
Cronograma das Ações: Separamos por temas para da integrante, estipulamos uma data para deixarmos pronto com antecedência para que os integrantes pudessem ler e discutir antes do prazo de entrega.

Síntese das Ações: Criamos um grupo no whatsapp para conversarmos e compartilharmos as informações e dúvidas.

i. Aspectos positivos: Interação com a equipe, discussão de ideias, conhecimento de pontos de vista diferentes.

j. Dificuldades encontradas: Horário dos integrantes normalmente não coincidem.

k. Resultados atingidos: Conseguimos aprender de forma dinâmica com o projeto.

l. Sugestões / Outras observações: Foi um tema bom, tivemos que pensar fora da caixa , ficamos satisfeitas.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200747	NOME Leiryane Fernanda Campos
RA 1012023100535	NOME Gabrielle Thaianne Cabello Damião
RA 101202210901	NOME Caroline Pereira Carvalho
RA 1012022101253	NOME Pietra Rafaella Silva Marçal
RA 1012022200630	NOME Bruna Baumgratz Nogueira

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Administração

MÓDULO: Planejamento Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena Gonçalves
ESTUDANTE: Bruna Baumgratz Nogueira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O objetivo do projeto foi apresentar a construção de uma empresa com um brainstorming empresarial.

Desafio: Definir a empresa e pensar em possibilidades diferentes do mercado.

Cronograma das Ações: Separamos por temas para da integrante, estipulamos uma data para deixarmos pronto com antecedência para que os integrantes pudessem ler e discutir antes do prazo de entrega.

Síntese das Ações: Criamos um grupo no whatsapp para conversarmos e compartilharmos as informações e dúvidas.

m. Aspectos positivos: Interação com a equipe, discussão de ideias, conhecimento de pontos de vista diferentes.

n. Dificuldades encontradas: Horário dos integrantes normalmente não coincidem.

o. Resultados atingidos: Conseguimos aprender de forma dinâmica com o projeto.

p. Sugestões / Outras observações: Foi um tema bom, tivemos que pensar fora da caixa, ficamos satisfeitas.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200747	NOME Leiryane Fernanda Campos
RA 1012023100535	NOME Gabrielle Thaianne Cabello Damião
RA 1012022100901	NOME Caroline Pereira Carvalho
RA 1012022101253	NOME Pietra Rafaella Silva Marçal
RA 1012022200630	NOME Bruna Baumgratz Nogueira

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Planejamento Estratégico
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena Gonçalves
ESTUDANTE: Pietra Rafaella Silva Marçal
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre de 2023

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo do projeto foi apresentar a construção de uma empresa com um brainstorming empresarial.
Desafio: Definir a empresa e pensar em possibilidades diferentes do mercado.

Cronograma das Ações: Separamos por temas para da integrante, estipulamos uma data para deixarmos pronto com antecedência para que os integrantes pudessem ler e discutir antes do prazo de entrega.

Síntese das Ações: Criamos um grupo no whatsapp para conversarmos e compartilharmos as informações e dúvidas.

q. Aspectos positivos: Interação com a equipe, discussão de ideias, conhecimento de pontos de vista diferentes.

r. Dificuldades encontradas Horário dos integrantes normalmente não coincidem.

s. Resultados atingidos: Conseguimos aprender de forma dinâmica com o projeto.

t. Sugestões / Outras observações: Foi um tema bom, tivemos que pensar fora da caixa, ficamos satisfeitas.

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022101253	NOME Pietra Rafaella Silva Marçal
RA 1012022200747	NOME Leiryane Fernanda Campos
RA 1012023100535	NOME Gabrielle Thaianne Cabello Damião
RA 1012022100901	NOME Caroline Pereira Carvalho
RA 1012022200630	NOME Bruna Baumgratz Nogueira