



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**BELLA COSMÉTICOS LTDA**

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**  
**BELLA COSMÉTICOS LTDA**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Bruna Maciel Silva, RA 1012022100417

Gabriela Silva Paz, RA 1012019100063

Mariana Marum Moukarzel, RA 1012022100556

Shayene F. Paína Oliveira, RA 1012022100269

Maria Vitória da Silva Latansi, RA1012022100230

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>2.1 RAZÃO SOCIAL</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
<b>3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA</b>	<b>10</b>
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
<b>3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE</b>	<b>13</b>
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	20
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>21</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>22</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>23</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>24</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O brainstorming ou chuva de ideias em português, é mais que uma técnica de dinâmica de grupo, é uma metodologia de troca de sugestões levando em consideração cada ponto abordado em uma discussão em grupo.

Ele anima os indivíduos a terem pensamentos e ideias que podem, às vezes, parecer um pouco fora da curva. No entanto, algumas delas podem ser transformadas em soluções criativas para um problema, enquanto outras podem gerar ainda mais ideias.

O brainstorming é uma ferramenta muito útil em processos criativos e de resolução de problemas nas empresas. Com a “tempestade de ideias”, é possível agrupar diversos pontos de vista e impulsionar a geração de insights em grupo.

Essa técnica foi proposta pelo norte-americano Alex Faickney Osborn no ano de 1941.

O objetivo deste trabalho será a proposta de criação de um novo empreendimento, e o método a ser utilizado será o brainstorm.

Com a constante mudança e evolução da tecnologia e o dinamismo de um mercado de trabalho movido por indivíduos habituados ao ambiente digital e em busca de carreiras desafiadoras, o gestor precisa se guiar por princípios que o transformem em líder empreendedor- capaz de assumir riscos, experimentar e estar aberto à inovação.

A gestão empreendedora é aquela que traz para o ambiente interno de uma empresa a vontade pela inovação e, ao mesmo tempo, práticas gerenciais transformadoras que motivam as equipes a criar projetos, produtos, reduzindo as incertezas de um mercado cada vez mais agitado. Para obter um planejamento estratégico precisamos da administração estratégica tendo como base sua missão, visão e valores. Através das estratégias é possível estabelecer objetivos, metas, projetos, orçamentos, táticas, planos de ação, e antecipar problemas que podem ocorrer durante o período de existência da empresa.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

### **2.1 RAZÃO SOCIAL**

Bella Cosméticos Ltda

### **2.1 CNPJ**

61.673.990/0006-67

#### **2.1.1 ENDEREÇO**

Avenida Alexandre nº100 - Parque Anhanguera, São Paulo - SP, CEP:  
05106-000

#### **2.1.2 ATIVIDADE**

A Bella Cosméticos está sendo fundada com o objetivo de promover o bem-estar-bem - relações harmoniosas do indivíduo consigo mesmo, com os outros e com a natureza, nosso propósito é de compartilhar: Gentileza, Alegria e Beleza.

A Bella é uma empresa brasileira que atua no setor de produtos cosméticos, contando com variedades em produtos para cabelo e pele. Nossa meta é chegar em um faturamento líquido anual de R \$150 mil reais, através das vendas online e diretas, e contar com mais de 18 colaboradores.

A empresa é guiada por uma forte cultura organizacional e por uma política socioambiental, prezando o desenvolvimento sustentável e um bom relacionamento com a sociedade. Para reduzir o impacto dos produtos no meio ambiente, nós procuramos usar cada vez mais ingredientes vegetais e materiais reciclados.

Nossa aspiração não é ser a melhor empresa do mundo. É ser a melhor empresa de beleza para o mundo.

#### **Missão**

Desenvolver e disponibilizar aos nossos clientes cosméticos com ativos naturais e veganos inovadores, de alta performance, com eficácia comprovada, que promovam saúde, beleza e bem-estar, respeitando o meio-ambiente e os animais.

### **Visão**

Tornar-se referência global no segmento de cosméticos, visando a saúde, beleza e bem-estar dos nossos clientes.

### **Valores**

Ética, disciplina, respeito, humildade, melhoria contínua, responsabilidade e excelência em qualidade.

### **Concepção e desenvolvimento de produtos**

Priorizar ingredientes vegetais faz parte da nossa atividade e do nosso modelo de inovação com recursos renováveis. Atualmente, cerca de 84% das nossas fórmulas são veganas e possuem 93% de origem natural. Outra ação importante desta frente é a utilização de embalagens produzidas com materiais renováveis e/ou reciclados pós-consumo.

Nossos principais concorrentes:

- Natural Aromas
- Visual Cosméticos
- Amor e Flor Cosméticos.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios, assim como no crescimento e na prosperidade de nações e regiões. Esses resultados em larga escala podem ter princípios um tanto modestos, pois as ações empreendedoras começam no ponto em que uma oportunidade lucrativa encontra um indivíduo empreendedor.

A atitude empreendedora é compreendida como o comportamento de indivíduos que procuram por soluções e/ou enxergam oportunidades de negócio.

A Bella Cosméticos foi criada pensando no empreendedorismo por oportunidades, com o objetivo de elevar a auto estima das mulheres, promovendo o bem-estar e proporcionando beleza, amor e autocuidado consigo mesmo. Já que o mercado da beleza e da estética vem desafiando e vencendo as instabilidades da indústria mundial.

Quando o assunto é cuidados pessoais, globalmente o segmento apresenta resultados impressionantes. A indústria global dos produtos cosméticos deve alcançar o valor de mercado de US\$ 805.61 bilhões até o final do ano de 2023.

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O Perfil do Empreendedor é formado ao longo da vida tendo como base suas experiências com o cotidiano, com a família, escola, trabalho, seus amigos, com a sociedade em geral.

Essas experiências vão construindo a personalidade da pessoa, muitas vezes favorecendo em talentos e conhecimentos com objetivo de solucionar possíveis questões que encontrou em suas experiências e assim transformar em oportunidades.

Uma pessoa com Perfil de Empreendedor tem habilidades de avaliar

oportunidades, buscar recursos e organizar equipes necessárias para colocar essas oportunidades em prática de forma apropriada para alcançar os resultados desejados.

São pessoas motivadas e de perfil arrojado, que assumem riscos para realizar suas ações.

### **Podemos destacar no perfil empreendedor pontos como:**

#### **Iniciativa e coragem**

Os empreendedores são arrojados, buscam soluções para suas dúvidas seguindo suas crenças, dessa forma tomam iniciativas seguindo um planejamento coerente e, para isso, muitas vezes é preciso coragem, já que em alguns casos o empreendedor não possui recursos suficientes para ingressar no novo projeto. O importante é manter o foco no objetivo e encontrar brechas para apresentar suas soluções.

#### **Paixão pelo que faz;**

Para os resultados serem ainda mais positivos, o ideal é seguir em projetos que fazem sentido com a profissão ou ideologia de vida. É a paixão pelo que faz que mantém a determinação e entusiasmo no desenvolvimento do projeto.

Além disso, para manter o crescimento constante, é importante ficar atualizado no segmento de atuação, estudando e buscando informações novas e relevantes. Seria complicado uma pessoa estudar sobre medicina se não gostar do assunto.

#### **Visão e criatividade;**

Pessoas empreendedoras possuem visão aprofundada sobre sua solução, qual o impacto que sua solução teria para seus usuários, clientes ou até mesmo na sociedade. Ter visão é entender como seus usuários vão se comportar com seu produto ou serviço.

#### **Foco e equilíbrio;**

Controle emocional! Para manter a mente focada nos projetos em desenvolvimento é necessário ter controle emocional para não se distrair com assuntos



alheios e desviar a atenção nos objetivos planejados. Com o controle emocional é possível liderar equipes de diferentes níveis de forma harmônica e consistente.

### **Organização e inovação;**

O controle emocional ajudará inclusive em compreender as relações das equipes envolvidas no projeto, direta ou indiretamente, para que possa ordenar de forma produtiva, lógica e racional. Para manter a equipe organizada é necessário inovar nos conceitos de liderança de equipe.

### **Decisão e atitude;**

A liderança empreendedora exige decisões importantes para resultar no objeto principal do projeto, são decisões que vêm acompanhadas com atitudes precisas, de acordo com o assunto em questão. Seja uma troca de colaborador ou mesmo mudança de fornecedores.

### **Capacidade de direcionar.**

E ainda, a liderança empreendedora é capaz de direcionar seu grupo com entusiasmo em prol do seu objetivo. O grupo tem confiança nas palavras e planejamento do empreendedor, querem crescer juntos, conquistar juntos.

## **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

A Bella Cosmético foi fundada por Capital Próprio, isso significa utilizar os recursos provenientes dos sócios. Luiza San Romã fez um investimento no valor de R\$200.000,00 reais e Luciana Bennett no valor de R\$300.000,00 reais, totalizando uma quantia de R\$500.000,00 reais. Esse valor será utilizado para a constituição do nosso novo empreendimento, através dele será feito a compra do terreno e equipamentos como máquinas e computadores utilizados para a realização dos serviços.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

O mercado da beleza é um ramo muito grande, com muita concorrência e composto por diversas marcas famosas com muitas qualidades. Mas todos nós sabemos que a maioria das marcas com excelentes produtos são “caras” e nem sempre pensam nas questões ambientais, testam os produtos em animais e pensam somente em vender.

Por tanto, esse novo empreendimento veio com a proposta de ser mais acessível ao público que não tem condições de comprar esses produtos e que se preocupam com o meio ambiente.

Estamos oferecendo vários produtos de qualidade, com durabilidade e com excelentes preços, menores que dos concorrentes e sempre pensando nos impactos ambientais dos produtos vendidos. Cosméticos com ativos naturais e veganos, com eficácia comprovada, que promovam saúde, beleza e bem-estar, respeitando o meio-ambiente e os animais.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

A administração estratégica se define em conjunto ao planejamento da gestão de uma empresa, neste projeto integrado trata-se da empresa “Bella Cosméticos”.

Este planejamento será pensado em longo prazo, bem como iremos estabelecer um plano de ação para toda hierarquia da empresa.

Neste tópico iremos definir o conjunto de esforços necessários para a criação e sucesso da “Bella Cosméticos”.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O conceito de estratégia empresarial engloba como a empresa pretende alcançar e executar os objetivos traçados, por meio do processo de planejamento, execução e controle.

A estratégia empresarial é de extrema necessidade para alcançar o sucesso empresarial, por este motivo os gestores da Bella Cosméticos são cuidadosos e exigentes quanto à organização, controle e inovação de seus negócios.

Este conceito é dividido em três tipos de estratégias que, serão associadas e exemplificadas a empresa “Bella Cosméticos”:

1. Estratégias de Crescimento: estratégia empresarial para aumentar os lucros, as vendas, ou a participação do mercado, aumentando o valor da empresa. Neste ato, a empresa “Bella Cosméticos” trabalha com inúmeros produtos da área cosmética, bem como, para que sua participação no mercado seja um sucesso, trabalhamos com a variedade de marcas de produtos para todo tipo de público. Por isso, como não focamos em um público específico torna-se necessário o estudo do campo de vendas e dos meios que esses produtos chegaram aos consumidores.
2. Estratégias de estabilidade: quando há operações em diversos setores, a empresa pode querer concentrar suas operações, seus esforços administrativos, nas empresas existentes, sem aumentar suas unidades. Focando no presente, a “Bella Cosméticos” pretende expandir seus negócios para novas franquias, porém tal projeto deve ser pensado e analisado as possibilidades, no atual momento, como somos uma empresa nova ainda não será necessário a expansão.
3. Estratégias de redução: quando os resultados estão abaixo do esperado, ou a sobrevivência está desafiadora, a redução pode ser uma estratégia de melhoria da situação negativa, podendo ser de reviravolta – mudanças

para melhoria; desinvestimento ou liquidação se for o caso. Esta estratégia neste caso específico é abordada como solução para eventuais problemas que a “Bella Cosméticos” poderá lidar no futuro.

Pensar estrategicamente ajudará na gestão de nossa empresa, além de se preparar para eventuais contratempos. Desta maneira, realizamos treinamentos com nossos gestores e funcionários para que seja oferecido um tratamento personalizado para nossos clientes, esta ideia engloba tanto a área digital da empresa, bem como a unidade física.

Contudo, por se tratar de uma empresa da área de cosméticos, necessitamos inovar em nossos produtos e atendimento para se destacar no mercado competitivo que enfrentamos.

O grande diferencial da “Bella Cosméticos” é sua vasta variedade de marcas e preços para que atenda e satisfaça os nossos clientes, além de marcas internacionais.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, visão e valores são os recursos utilizados para que os gestores faça o planejamento diferenciado de seus negócios, a meta deste plano é manter intactos a missão, a visão e os valores estabelecidos desde o fundamento da empresa

As definições desse trio são variadas, porém utilizaremos a seguinte:

1. Missão: É o propósito da empresa existir. É sua razão de ser.
2. Visão: É a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo).

3. Valores: são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

Ao serem aplicados na empresa “Bella Cosméticos” estabelecemos os seguintes:

1. Missão: Nosso compromisso é a beleza ao alcance de todos.
2. Visão: Ser a principal empresa no ramo de fornecimento de marcas com o melhor custo-benefício do mercado.
3. Valores: é imprescindível para a gestão de nossa empresa que as pessoas sejam valorizadas e respeitadas em sua diversidade, relacionamento empresa x cliente, prezando sempre pela transparência e a satisfação do cliente.

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

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

Todos nós temos algum sonho, desde criança sonhamos em ser ou ter algo no futuro. O sonho é o que nos mantém vivos, o que nos trás forças para lutar e motivação

de ir além. Para sabermos se é possível a realização de nossos sonhos devemos começar com o autoconhecimento, é através dele que podemos traçar os objetivos e a nossa missão.

A análise FOFA ou SWOT nos ajuda no autoconhecimento de nós mesmos e do ambiente ao nosso redor que pode contribuir ou desfavorecer nossos planos. A análise FOFA, faz com que levantamos dados sobre as forças e fraquezas (perspectiva interna) e oportunidades e ameaças (perspectivas externas).

**Na força, devemos considerar:**

- O que faço de melhor?
- Em que as pessoas me elogiam por ser um bom trabalho?
- Quais são as experiências que tenho que me fortalecem?
- Quais são minhas atitudes e comportamentos diante das situações difíceis?

**Na oportunidade, devemos considerar:**

- Para a carreira que quero atuar eu já possuo competência ou devo me especializar?
- No mercado que estou atuando a concorrência está grande?
- A área de atuação está se atualizando, desenvolvendo, abrindo mercado?
- A tendência da profissão é de crescimento?

**Na fraqueza, devemos considerar:**

- Tenho dificuldade de realizar alguma atividade?
- O mercado exige cursos, experiências que eu não tenho?
- Minhas atitudes e comportamentos podem me prejudicar no mercado de trabalho?
- Tenho facilidade de lidar com frustrações?

**Na ameaça, devemos considerar:**

- Devo me especializar mais para a área de atuação?
- Os desafios da carreira e o propósito profissional estão conectados?
- Meus objetos podem ser ameaçados por perspectivas externas?
- A área de atuação está muito concorrida?

Após esses questionamentos e reflexões podemos nos conhecer e saber em que temos que melhorar, o que o mercado de atuação está exigindo, o que temos a agregar para a nossa área e neutralizar ameaças que poderiam interromper nossos sonhos.

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

Provavelmente você deve conhecer alguém que não tem foco e não sabe o que quer fazer da vida, já fez muitos cursos aleatórios, já trabalhou em ramos de atividades totalmente distintos e continua perdido sem saber para onde ir. O primeiro passo é definir o objetivo (onde quer chegar), fazer um planejamento das etapas que devem ser seguidas para alcançar o objetivo. Uma ferramenta que pode auxiliar nesse processo é o *brainstorming*, também conhecido como tempestade de ideias. Você pode realizar o *brainstorming* com um grupo de pessoas que podem compartilhar ideias diversas ou individuais.

Como pode ser feito o *brainstorming*?

- Não se limite ao número de idéias, todas são bem vindas
- Não é momento para críticas, o objetivo é ideias
- Abuse da criatividade e imaginação
- De uma ideia pode surgir outra que se complementa ficando cada vez melhor o *brainstorming*.

Após seguir essas dicas, deve ser feito uma filtragem e análise de todas as ideias para que separe as melhores, de acordo com o objetivo traçado. Alguns questionamentos devem ser feitos em cima das ideias filtradas para que você consiga se preparar.

Algumas pessoas se diferenciam no que fazem, isso se dá aos pontos fortes

daquela pessoa e também a identidade profissional que ela criou. Ass habilidades que possuímos podem ser divididas em duas:

- Hard skills: Habilidades adquiridas por meio de cursos, formações e experiências.
- Soft skills: São comportamentos individuais, cada um pode apresentar uma forma de lidar com os problemas, com as pessoas e com seus próprios pensamentos e sentimentos.

Conhecendo as habilidades positivas você poderá se aperfeiçoar cada vez mais e buscar melhorar alguma habilidade que pode estar interferindo no seu objetivo.

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

Após definir os objetivos e metas, podemos utilizar a ferramenta SMART:

S - Específica

M - Mensurável

A - Atingível

R - Relevante

T - Temporal

Essa ferramenta auxilia na compreensão dos resultados e para atingirmos a meta precisamos desses 5 requisitos acima. Precisamos definir claramente e específico, medir o desempenho, estímulo e motivação para alcançar, agregar no propósito profissional em determinado tempo.

Outra metodologia é a PDCA (Planejamento, Fazer, Checar e Ação):

Tudo começa por meio de um planejamento: onde quero chegar, o que preciso fazer e em que prazo preciso concluir. Após planejado, devemos executar esse planejamento e checar se foi realmente executado corretamente, se é preciso melhorar



ou mudar algo. No final, esses resultados geram nossas ações e aprendizados e o método se inicia novamente.

#### Cinco forças de Porter:

Desenvolvido pelo professor Michael Porter, da Universidade de Harvard, essas cinco forças são utilizadas para mapear a atratividade, ou seja, quanto esse negócio é atrativo e seu nível de concorrência. Para isso devemos analisar os tópicos abaixo:

**Rivalidade entre concorrentes:** Devemos fazer um levantamento dos nossos concorrentes, suas forças e fraquezas para agirmos onde eles não estão conseguindo.

**Poder de barganha dos clientes:** Conhecer o público é essencial para o sucesso do negócio, o poder de compra dos clientes ajuda a compreender o tipo de produto terá maior número de vendas e aceitação.

**Poder de barganha dos concorrentes:** A busca deve ser por fornecedores com filiais mais próximas do seu negócio, pois dessa forma a logística se torna mais ágil e barata. Pesquisar no mercado fornecedores do mesmo ramo para comparação do melhor custo benefício, condições de pagamento e prazo de entrega.

**Ameaça de novos entrantes:** Novas empresas podem prejudicar o seu negócio ou dividir seus clientes. Dessa forma é importante estar atento ao que essa nova empresa está oferecendo e buscar a melhoria contínua do seu negócio para que esses clientes prefiram a sua empresa seja por meio de preço ou qualidade por exemplo.

**Ameaça de produto substituto:** Um novo produto no mercado pode ser uma ameaça quando ele substitui um produto já existente. Pense sempre em diferenciar o seu produto para que mesmo que surjam novos produtos o seu se mantenha em destaque.

#### Matriz BCG:

Essa ferramenta é representada pelos símbolos: estrela, interrogação, vaca leiteira e cão. A matriz BCG permite você identificar os níveis das suas competências e os níveis

de competências exigidas pelo mercado de trabalho, veja abaixo como essa ferramenta pode nos ajudar:

Estrela: Competências que é importante continuar desenvolvendo agora e no futuro.

Interrogação: Competências que ainda não desenvolvemos e é importante investir.

Vaca Leiteira: Competências que geram fluxo de caixa financeiro atualmente.

Cão: Competências que não temos e nem merecem investimento.

5W2H:

Técnica que organiza o planejamento de um conjunto de ações auxiliando a conquistar nossos objetivos:

O que? O que você quer criar ou desenvolver?

Por que? Qual é o motivo de querer criar ou desenvolver?

Onde? Onde você almeja chegar e atuar?

Quem? Você já tem uma equipe? Conhece pessoas que vão te orientar e ajudar?

Quando? Qual é o tempo que você determinará para começar?

Como? Você já sabe qual matéria prima vai usar, onde vai vender seu produto? Como vai entregar?

Quanto? Quanto custará e por quanto você venderá seu produto ou serviço?

Após responder essas perguntas, você terá várias ações para colocar em prática e analisar seu negócio em todos os

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

Indicadores são essenciais para avaliar o desempenho e resultado. Um dos indicadores conhecidos atualmente são os KPIs: *Key, Performance, Indicators* ou Indicadores chaves de desempenho.

Exemplo:

Objetivo estratégico: Emagrecer 5kg em 1 mês.

KPIs: Alimentação atual versus alimentação indicada pelo nutricionista.  
Frequência de atividades físicas versus a frequência orientada pelo *personal trainer*.

Os KPIs nada mais são do que orientadores do caminho onde queremos chegar e eles podem ser utilizados em todas as áreas da sua vida, como: profissional, familiar entre outros.

Conhecimento:

O conhecimento que adquirimos nunca poderá ser tirado de nós e ainda podemos compartilhar contribuindo para o crescimento de alguém. A gestão de conhecimento pessoal serve para ajudar a separar e organizar os conhecimentos úteis, classificá-los em ordem de relevância, depois é importante escrever esses conhecimentos para criar um modelo, por último crie uma forma de recuperar esse conhecimento quando precisar.

*Forecast e Foresight:*

Para tomarmos decisões, planejar o futuro de uma empresa ou negócio devemos prever o que pode acontecer (*Forecast*), baseando-se nos dados passados que a empresa tem de registros e informações e ter uma visão do futuro (*Foresight*), o que estará em alta no mercado, como minha empresa estará se desenvolvendo, se terá crescimento ou queda.

Como podemos ver hoje em dia, temos muitas metodologias que nos auxiliam no desenvolvimento de uma empresa ou negócio e que podem ser utilizadas também individualmente, trazendo pontos que reflexões e questionamentos que fazem a gente

procurar melhorar e aperfeiçoar nossas competências para atender o esperado pelo mercado de trabalho.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

A análise SWOT ou análise FOFA é uma metodologia utilizada pelas empresas para reconhecer as necessidades de melhorias a partir de um levantamento do cenário da realidade do negócio. No mesmo sentido, a análise FOFA também pode ser aplicada em âmbito pessoal, para o próprio crescimento e desenvolvimento.

A análise SWOT pessoal atua como uma autoavaliação em que você vai reconhecer as suas necessidades, levantando pontos importantes do seu perfil profissional/pessoal, além de saber o que precisa melhorar. A principal vantagem da análise SWOT pessoal é ajudar você a aproveitar melhor as suas habilidades para alcançar os seus objetivos.

A partir dessa ferramenta estratégica, você vai mapear as suas habilidades e descobrir o que ainda deve fazer para se adequar às oportunidades oferecidas pelo mercado. Ao mesmo tempo, vai compreender o que está ameaçando o seu avanço profissional.

No vídeo vamos dar exemplos de análise FOFA pessoal.

<https://youtu.be/taqnVZDW4UQ>

## **4. CONCLUSÃO**

Ser empreendedor exige a identificação de oportunidades de negócio. Perguntar-se de onde encontrar tais oportunidades é, portanto, fundamental. A resposta, embora simples, é complexa. Ela está na própria carência do mercado, pois os mercados

que possuem maior lucratividade são aqueles que possuem lacunas que não são preenchidas pela concorrência. Desse modo, se o empreendedor souber usar essas falhas de mercado para seu próprio benefício, terá uma vantagem competitiva em relação aos demais. O sucesso de um empreendimento, então, depende da capacidade de identificar as oportunidades que se apresentam no mercado, aproveitando suas carências.

O Plano de Negócios é uma metodologia que auxilia no desenvolvimento e na análise de todos os elementos necessários para a criação de uma empresa. Para lidar com essa ferramenta, são identificados quatro elementos principais: (1) o promotor ou empresário, ou seja, a busca e escolha de uma ideia ou oportunidade de negócio; (2) a alocação de recursos; (3) o sucesso do empreendedor; e (4), o sucesso do negócio.

O Plano de Negócios funciona como um documento, em que todos os resultados desse processo são capturados. A sua principal função é auxiliar os promotores a definir e sistematizar os elementos indispensáveis para o arranque de uma nova atividade empresarial, sendo considerado também um elemento extra para o alcance do sucesso.

A metodologia do Plano de Negócios é uma ferramenta essencial para o sucesso de qualquer empreendimento, pois é ela que permite o acesso a informações relevantes, a análise e reflexão desses dados, bem como o desenvolvimento e a implementação da ideia empreendedora. É, portanto, um processo fundamental que está ligado diretamente ao sucesso de qualquer iniciativa empresarial.

Um empreendedor é uma pessoa com capacidade de tomar decisões e assumir riscos com o intuito de gerar riqueza, com sucesso. Contudo, não existe um único método para alcançar o sucesso empresarial. É importante lembrar que qualquer tipo de atividade empresarial possui um nível de risco, sendo necessário mitigar o incerto e adaptar-se. Para isso, são necessárias três ferramentas: informação, organização e planificação. Além disso, a determinação é essencial para o êxito. Logo, para que o empreendedor alcance o sucesso, ele deve ter consciência do risco envolvido, além de ter a capacidade de se preparar para ele usando as três ferramentas acima mencionadas e, principalmente, de agir com determinação.

## REFERÊNCIAS

UNIFEOB. Pensando estrategicamente, acesso em 01 de Junho de 2023.  
Disponível em: file:///C:/Users/User/Desktop/Unifeob/Apostila%20Pensando%20Estrategicamente.pdf

CUBO UP SEU NEGÓCIO NO TOPO. Entenda qual é o perfil empreendedor ?  
Disponível em: <<https://cuboup.com/conteudo/perfil-de-empendedor/>> Acesso em: 12 de junho de 2023.

COMMERCE NATURA. Produtos Veganos.  
<<https://commerce.natura.com.br/index.php/blog/sustentabilidade/produtos-veganos-conheca-nossa-cadeia-produtiva>> Acesso em: 13 de junho de 2023.

## **ANEXOS**

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

# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Relatório final das atividades de extensão
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Luiz Fernando Pancini e Danilo Doval
<b>ESTUDANTE:</b> Bruna Maciel Silva



**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** De 09/06/2023 a 12/06/2023

## 2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Nesse projeto integrado tivemos o desafio de criar uma empresa, algo diferente dos demais projetos em que pudemos utilizar empresas reais. Optamos por criar uma empresa de cosméticos pois nosso grupo é formado por mulheres e temos facilidade em falar sobre esse assunto.

O objeto é apresentar uma empresa descrevendo seu perfil, fontes do seu capital, e já com a visão no futuro, citar uma proposta de um novo empreendimento. Criamos também a visão, missão e valores da empresa e uma síntese do conteúdo de formação para a vida: Pensando estrategicamente e gravamos um vídeo para exemplificar melhor o tema.

Dividimos nosso projeto integrado conforme abaixo:

Gabriela: Tópico 1, 2.1, 2.1.1, 2.1.2

Vitória: Tópicos 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 e referências

Shayene: Tópicos 3.2, 3.2.1, 3.2.2 e 3.2.3

Bruna: Tópicos 3.3.1 e 3.3.2

Mariana: Conclusão

Desafio: O maior desafio foi a criação da empresa por ser a primeira vez que estamos utilizando essa metodologia no projeto integrado.

Cronograma das Ações: O nosso cronograma foi estabelecido a data de até 11/06/2023 para envio dos vídeos para edição e publicação do Youtube e a data máxima de 12/06/2023 para a conclusão dos descritivos do projeto integrado, para dia 13/06/2023 ter uma última conferência antes de enviar no dia 14/06/2023.

Síntese das Ações: Nossa equipe sempre utiliza o grupo que temos no WhatsApp para discutir os assuntos, prazos e idéias durante a elaboração do PI. As conversas acontecem diariamente, sempre que alguém está com alguma dúvida ou precisa de mais opiniões para definir a maneira de fazer o projeto.

### a. Aspectos positivos

A divisão de PI é feita conforme a habilidade de cada integrante do grupo e isso facilita o desenvolvimento.

### b. Dificuldades encontradas

Devido a rotina cansativa de trabalho, estudos, casa e demais afazeres, o prazo para a elaboração acaba sendo o mais preocupante, é onde temos mais dificuldade para conseguir concluir tudo dentro do prazo.

### c. Resultados atingidos

Em nossos projetos integrados estamos conseguindo alcançar os objetivos esperados e finalizando dentro do prazo exigido.

## d. Sugestões / Outras observações

Percebemos que a cada elaboração do projeto integrado adquirimos mais conhecimento e que o PI é muito importante para colocar em prática as teorias aprendidas.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100556	MARIANA MARUM MOUKARZEL
RA 1012022100417	BRUNA MACIEL SILVA
RA 1012019100063	GABRIELA SILVA PAZ
RA 1012022100269	SHAYENE F. PAÍNA OLIVEIRA
RA 1012022100230	MARIA VITÓRIA DA SILVA LATANSI

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Relatório final das atividades de extensão

**CURSO:** Administração

**MÓDULO:** Gestão Empreendedora e Administração Estratégica

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Luiz Fernando Pancini e Danilo Doval

**ESTUDANTE:** Mariana Marum Moukarzel

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** De 09/06/2023 a 12/06/2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Nesse projeto integrado tivemos o desafio de criar uma empresa, algo diferente dos demais projetos em que pudemos utilizar empresas reais. Optamos por criar uma empresa de cosméticos pois nosso grupo é formado por mulheres e temos facilidade em falar sobre esse assunto.

O objeto é apresentar uma empresa descrevendo seu perfil, fontes do seu capital, e já com a visão no futuro, citar uma proposta de um novo empreendimento. Criamos também a visão, missão e valores da empresa e uma síntese do conteúdo de formação para a vida: Pensando estrategicamente e gravamos um vídeo para exemplificar melhor o tema.

Dividimos nosso projeto integrado conforme abaixo:

Gabriela: Tópico 1, 2.1, 2.1.1, 2.1.2

Vitória: Tópicos 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 e referências

Shayene: Tópicos 3.2, 3.2.1, 3.2.2 e 3.2.3

Bruna: Tópicos 3.3.1 e 3.3.2

Mariana: Conclusão

Desafio: O maior desafio foi a criação da empresa por ser a primeira vez que estamos utilizando essa metodologia no projeto integrado.

Cronograma das Ações: O nosso cronograma foi estabelecido a data de até 11/06/2023 para envio dos vídeos para edição e publicação do Youtube e a data máxima de 12/06/2023 para a conclusão dos descritivos do projeto integrado, para dia 13/06/2023 ter uma última conferência antes de enviar no dia 14/06/2023.

Síntese das Ações: Nossa equipe sempre utiliza o grupo que temos no WhastApp para discutir os assuntos, prazos e idéias durante a elaboração do PI. As conversas acontecem diariamente, sempre que alguém está com alguma dúvida ou precisa de mais opiniões para definir a maneira de fazer o projeto.

#### e. Aspectos positivos

A divisão de PI é feita conforme a habilidade de cada integrante do grupo e isso facilita o desenvolvimento.

#### f. Dificuldades encontradas

Devido a rotina cansativa de trabalho, estudos, casa e demais afazeres, o prazo para a elaboração acaba sendo o mais preocupante, é onde temos mais dificuldade para conseguir concluir tudo dentro do prazo.

#### g. Resultados atingidos

Em nossos projetos integrados estamos conseguindo alcançar os objetivos esperados e finalizando dentro do prazo exigido.

#### h. Sugestões / Outras observações

Percebemos que a cada elaboração do projeto integrado adquirimos mais conhecimento e que o PI é muito importante para colocar em prática as teorias aprendidas.

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100556	MARIANA MARUM MOUKARZEL
RA 1012022100417	BRUNA MACIEL SILVA
RA 1012019100063	GABRIELA SILVA PAZ
RA 1012022100269	SHAYENE F. PAÍNA OLIVEIRA
RA 1012022100230	MARIA VITÓRIA DA SILVA LATANSI

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Relatório final das atividades de extensão
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Luiz Fernando Pancini e Danilo Doval
<b>ESTUDANTE:</b> Gabriela Silva Paz
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> De 09/06/2023 a 12/06/2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
---------------------------

Contextualização: Nesse projeto integrado tivemos o desafio de criar uma empresa, algo diferente dos demais projetos em que pudemos utilizar empresas reais. Optamos por criar uma empresa de cosméticos pois nosso grupo é formado por mulheres e temos facilidade em falar sobre esse assunto.

O objeto é apresentar uma empresa descrevendo seu perfil, fontes do seu capital, e já com a visão no futuro, citar uma proposta de um novo empreendimento. Criamos também a visão, missão e valores da empresa e uma síntese do conteúdo de formação para a vida: Pensando estrategicamente e gravamos um vídeo para exemplificar melhor o tema.

Dividimos nosso projeto integrado conforme abaixo:

Gabriela: Tópico 1, 2.1, 2.1.1, 2.1.2

Vitória: Tópicos 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 e referências

Shayene: Tópicos 3.2, 3.2.1, 3.2.2 e 3.2.3

Bruna: Tópicos 3.3.1 e 3.3.2

Mariana: Conclusão

Desafio: O maior desafio foi a criação da empresa por ser a primeira vez que estamos utilizando essa metodologia no projeto integrado.

Cronograma das Ações: O nosso cronograma foi estabelecido a data de até 11/06/2023 para envio dos vídeos para edição e publicação do Youtube e a data máxima de 12/06/2023 para a conclusão dos descritivos do projeto integrado, para dia 13/06/2023 ter uma última conferência antes de enviar no dia 14/06/2023.

Síntese das Ações: Nossa equipe sempre utiliza o grupo que temos no WhastApp para discutir os assuntos, prazos e idéias durante a elaboração do PI. As conversas acontecem diariamente, sempre que alguém está com alguma dúvida ou precisa de mais opiniões para definir a maneira de fazer o projeto.

#### i. Aspectos positivos

A divisão de PI é feita conforme a habilidade de cada integrante do grupo e isso facilita o desenvolvimento.

#### j. Dificuldades encontradas

Devido a rotina cansativa de trabalho, estudos, casa e demais afazeres, o prazo para a elaboração acaba sendo o mais preocupante, é onde temos mais dificuldade para conseguir concluir tudo dentro do prazo.

#### k. Resultados atingidos

Em nossos projetos integrados estamos conseguindo alcançar os objetivos esperados e finalizando dentro do prazo exigido.

#### l. Sugestões / Outras observações

Percebemos que a cada elaboração do projeto integrado adquirimos mais conhecimento e que o PI é muito importante para colocar em prática as teorias aprendidas.

## 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100556	MARIANA MARUM MOUKARZEL
RA 1012022100417	BRUNA MACIEL SILVA
RA 1012019100063	GABRIELA SILVA PAZ
RA 1012022100269	SHAYENE F. PAÍNA OLIVEIRA
RA 1012022100230	MARIA VITÓRIA DA SILVA LATANSI

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Relatório final das atividades de extensão
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Luiz Fernando Pancini e Danilo Doval
<b>ESTUDANTE:</b> Shayene F. Paína Oliveira
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> De 09/06/2023 a 12/06/2023

<b>11. DESENVOLVIMENTO</b>
----------------------------

Contextualização: Nesse projeto integrado tivemos o desafio de criar uma empresa, algo diferente dos demais projetos em que pudemos utilizar empresas reais. Optamos por criar uma empresa de cosméticos pois nosso grupo é formado por mulheres e temos facilidade em falar sobre esse assunto.

O objeto é apresentar uma empresa descrevendo seu perfil, fontes do seu capital, e já com a visão no futuro, citar uma proposta de um novo empreendimento. Criamos também a visão, missão e valores da empresa e uma síntese do conteúdo de formação para a vida: Pensando estrategicamente e gravamos um vídeo para exemplificar melhor o tema.

Dividimos nosso projeto integrado conforme abaixo:

Gabriela: Tópico 1, 2.1, 2.1.1, 2.1.2

Vitória: Tópicos 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 e referências

Shayene: Tópicos 3.2, 3.2.1, 3.2.2 e 3.2.3

Bruna: Tópicos 3.3.1 e 3.3.2

Mariana: Conclusão

Desafio: O maior desafio foi a criação da empresa por ser a primeira vez que estamos utilizando essa metodologia no projeto integrado.

Cronograma das Ações: O nosso cronograma foi estabelecido a data de até 11/06/2023 para envio dos vídeos para edição e publicação do Youtube e a data máxima de 12/06/2023 para a conclusão dos descritivos do projeto integrado, para dia 13/06/2023 ter uma última conferência antes de enviar no dia 14/06/2023.

Síntese das Ações: Nossa equipe sempre utiliza o grupo que temos no WhastApp para discutir os assuntos, prazos e idéias durante a elaboração do PI. As conversas acontecem diariamente, sempre que alguém está com alguma dúvida ou precisa de mais opiniões para definir a maneira de fazer o projeto.

#### m. Aspectos positivos

A divisão de PI é feita conforme a habilidade de cada integrante do grupo e isso facilita o desenvolvimento.

#### n. Dificuldades encontradas

Devido a rotina cansativa de trabalho, estudos, casa e demais afazeres, o prazo para a elaboração acaba sendo o mais preocupante, é onde temos mais dificuldade para conseguir concluir tudo dentro do prazo.

#### o. Resultados atingidos

Em nossos projetos integrados estamos conseguindo alcançar os objetivos esperados e finalizando dentro do prazo exigido.

#### p. Sugestões / Outras observações

Percebemos que a cada elaboração do projeto integrado adquirimos mais conhecimento e que o PI é muito importante para colocar em prática as teorias aprendidas.

## 12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100556	MARIANA MARUM MOUKARZEL
RA 1012022100417	BRUNA MACIEL SILVA
RA 1012019100063	GABRIELA SILVA PAZ
RA 1012022100269	SHAYENE F. PAÍNA OLIVEIRA
RA 1012022100230	MARIA VITÓRIA DA SILVA LATANSI

### RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Relatório final das atividades de extensão
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Luiz Fernando Pancini e Danilo Doval
<b>ESTUDANTE:</b> Maria Vitória da Silva Latansi
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> De 09/06/2023 a 12/06/2023

<b>14.DESENVOLVIMENTO</b>
---------------------------



Contextualização: Nesse projeto integrado tivemos o desafio de criar uma empresa, algo diferente dos demais projetos em que pudemos utilizar empresas reais. Optamos por criar uma empresa de cosméticos pois nosso grupo é formado por mulheres e temos facilidade em falar sobre esse assunto.

O objeto é apresentar uma empresa descrevendo seu perfil, fontes do seu capital, e já com a visão no futuro, citar uma proposta de um novo empreendimento. Criamos também a visão, missão e valores da empresa e uma síntese do conteúdo de formação para a vida: Pensando estrategicamente e gravamos um vídeo para exemplificar melhor o tema.

Dividimos nosso projeto integrado conforme abaixo:

Gabriela: Tópico 1, 2.1, 2.1.1, 2.1.2

Vitória: Tópicos 3.1.1, 3.1.2, 3.1.3 e referências

Shayene: Tópicos 3.2, 3.2.1, 3.2.2 e 3.2.3

Bruna: Tópicos 3.3.1 e 3.3.2

Mariana: Conclusão

Desafio: O maior desafio foi a criação da empresa por ser a primeira vez que estamos utilizando essa metodologia no projeto integrado.

Cronograma das Ações: O nosso cronograma foi estabelecido a data de até 11/06/2023 para envio dos vídeos para edição e publicação do Youtube e a data máxima de 12/06/2023 para a conclusão dos descritivos do projeto integrado, para dia 13/06/2023 ter uma última conferência antes de enviar no dia 14/06/2023.

Síntese das Ações: Nossa equipe sempre utiliza o grupo que temos no WhastApp para discutir os assuntos, prazos e idéias durante a elaboração do PI. As conversas acontecem diariamente, sempre que alguém está com alguma dúvida ou precisa de mais opiniões para definir a maneira de fazer o projeto.

#### q. Aspectos positivos

A divisão de PI é feita conforme a habilidade de cada integrante do grupo e isso facilita o desenvolvimento.

#### r. Dificuldades encontradas

Devido a rotina cansativa de trabalho, estudos, casa e demais afazeres, o prazo para a elaboração acaba sendo o mais preocupante, é onde temos mais dificuldade para conseguir concluir tudo dentro do prazo.

#### s. Resultados atingidos

Em nossos projetos integrados estamos conseguindo alcançar os objetivos esperados e finalizando dentro do prazo exigido.

#### t. Sugestões / Outras observações

Percebemos que a cada elaboração do projeto integrado adquirimos mais conhecimento e que o PI é muito importante para colocar em prática as teorias aprendidas.

## 15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100556	MARIANA MARUM MOUKARZEL
RA 1012022100417	BRUNA MACIEL SILVA
RA 1012019100063	GABRIELA SILVA PAZ
RA 1012022100269	SHAYENE F. PAÍNA OLIVEIRA
RA 1012022100230	MARIA VITÓRIA DA SILVA LATANSI