



UNIFEOb
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS
E GESTÃO COMERCIAL**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
BOX MIAUAU

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS
E GESTÃO COMERCIAL**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BOX MIAUAU

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Athus Assunção Braz Sobral, RA: 1012022100320

Érica Hashimoto dos Santos, RA: 1012022100386

Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo,
RA: 1012022100316

Sabrina Franco Eustáquio, RA: 1012021100455

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	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	12
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	19
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	24
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	27

1. INTRODUÇÃO

Neste projeto tivemos a ideia de criar um empreendimento no setor que vem se destacando nos últimos anos no Brasil e no mundo, o mercado Pet.

Em meio às crises devido a pandemia da Covid 19, onde teve início no ano de 2020, o mercado pet cresceu 13,5%, gerando R\$40,1 bilhões, colocando o Brasil em segundo lugar no mundo, segundo o site do Sebrae.

Para montarmos esse novo empreendimento cogitamos algo que está aquecido no mercado e também na comodidade de receber o produto no conforto da sua morada.

Para gerir esse novo empreendimento será necessário planejamento, divulgação, estar sempre atento ao fluxo de caixa, manter-se atualizado sobre o mundo pet, buscando sempre novidades para manter um bom mix de produtos.

Abordaremos neste projeto as principais fontes de capital que poderá ser utilizada como recurso para a abertura desse novo negócio. Pontuaremos sobre nossos principais clientes, concorrentes e a dinâmica que será aplicada. Utilizaremos a administração estratégica cujo seu principal objetivo é aumentar os resultados da empresa, sendo assim, o conceito da administração estratégica abrange diversas áreas e envolve ações de planejamento estratégico, direção, organização e coordenação.

Será definido o conceito de missão, visão e valores para esse novo negócio, que se trata de uma das mais importantes ferramentas de gestão para as empresas definir sua estratégia de negócio.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Box Miauau foi criada especialmente para aquelas pessoas que adoram mimar seus animaizinhos de estimação, para muitos são considerados seus filhos de quatro patas. A empresa estará localizada em uma estrutura de 250m², na cidade de Ribeirão Preto no interior de São Paulo, onde ficará o estoque e será feita toda a montagem das caixas.

A empresa é um clube de assinatura mensal para cães e gatos, onde dentro do site da loja o cliente poderá fazer a escolha para qual animal será e responder um breve formulário, como por exemplo: nome, idade, se há restrições alimentares, etc. Os assinantes poderão escolher entre três planos, que serão:

- **Miauau Toys:** Plano mais acessível, composto por brinquedos e pelúcias.
- **Miauau Beauty:** Plano intermediário, composto por shampoos, colônias, escovas e produtos de beleza pet.
- **Miauau Mix:** Plano completo, composto por um mix dos dois outros planos e mais petiscos.

Após a escolha do plano, o assinante receberá o seu kit mensalmente em casa sem custo de frete.

A cada data especial terá box temáticas, como por exemplo: carnaval, festa junina, natal, dentre outras. E também no mês do aniversário do pet enviaremos um box especial.

Os principais concorrentes da Box Miauau são a Box Petiko, O Gosto Canino, Box Bichos e Barlô.

A empresa Box Miauau está inserida no ramo do mercado que mais vem crescendo nos últimos anos, que é o mercado pet.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Empreender é desafiador, mas com a expansão da internet, o acesso às informações e oportunidades se tornou mais rápido. Nesse contexto, consideramos criar uma loja online, onde habilidades fundamentais para administrar o negócio são essenciais.

Foco estratégico é crucial para compreender o mercado online e direcionar os recursos financeiros de forma adequada. Um empreendedor está sempre atento ao ambiente ao seu redor e planeja suas iniciativas com detalhes minuciosos.

Coragem é indispensável, pois correr riscos faz parte da rotina empreendedora. É importante estar preparado para enfrentar desafios e não ter medo de arriscar ou falhar, especialmente ao iniciar um negócio.

Persistência e resiliência são necessárias, pois algumas portas podem se fechar ao longo da jornada. No entanto, desistir não é uma opção. O empreendedor persistente persiste até o fim, superando obstáculos para alcançar seus objetivos.

Liderança é uma característica crucial do empreendedor, pois ele está à frente das iniciativas e equipes, direcionando cada etapa do projeto. Uma boa liderança é essencial para o sucesso da empresa, pois uma equipe bem coordenada tende a ser mais produtiva, influenciando diretamente os resultados.

Embora não seja necessário ser um veterinário para abrir esse negócio, é essencial estudar os produtos e fornecedores para oferecer o melhor serviço ao cliente.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem basicamente cinco fontes de capital que são mais utilizadas para se empreender, são elas:

- **Capital próprio:** também chamadas bootstrapping, geralmente é a primeira fonte de capital utilizada pelos empreendedores, são recursos que provém dos proprietários.
- **Capital de familiares e amigos:** também conhecido como 3F, do inglês friends, family and fools, que é um empréstimo mais fácil ou rápido de ser adquirido, ele é baseado muito na confiança.
- **Linhas de crédito bancário:** é uma das formas mais seguras pois não há perda de participação acionária, além de as despesas com juros serem dedutíveis para fins de imposto de renda, porém as desvantagens são exigências de garantias patrimoniais.
- **Linhas de fomento e subvenção:** Estes órgãos e agências são instituições públicas que apoiam financeiramente à pesquisas e soluções em ciências, saúde, tecnologia e inovação.
- **Capital de risco:** Investidores aplicam capital em empresas, esperando ganhar participação nos lucros. A dinâmica é de risco e recompensa, investidores esperam um retorno maior que os bancos comerciais.

Esse novo empreendimento será feito a partir da fonte de recurso próprio, onde estava aplicado o montante de R \$110.000,00 no Tesouro Selic com rendimento em uma taxa de 13,75% ao ano, onde foi retirado para esse novo empreendimento.

O investimento será atribuído em alguns móveis para montagens e estocagens dos boxes, estoques de produtos e caixas personalizadas que serão adquiridas por empresas terceirizadas, e também será investido 25% desse valor em marketing.

Com o valor do estoque montará em média 1.800 kits, que totalizará aproximadamente no valor de R \$174.000,00.

E com o plano de ação de marketing que foi traçado, espera-se que esses kits sejam assinados e fidelizados nos quatro primeiros meses. Possibilitando assim maiores investimentos com os lucros adquiridos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Com a enorme crescente do mercado pet nos últimos anos, surge-se a oportunidade de investir neste ramo. Nosso principal propósito é trazer mais facilidade e qualidade de vida para o dia a dia das famílias que possuem animais.

Contamos com um clube de assinatura mensal personalizado, baseado nos formulários que serão preenchidos pelos responsáveis do pet, sendo ele, cão ou gato. Os assinantes poderão escolher entre nossos três planos: Miauu Toys, Miauu Beauty ou Miauu Mix (plano composto pelos outros dois mencionados, além da inclusão de petiscos). Cada Box Miauu será isenta de frete em território nacional.

Mesmo contando com inúmeros concorrentes diretos e indiretos como a Box Petiko e a Petlove que mesmo não produzindo box, fornece os itens avulsos. Temos um grandes diferenciais, nossas Box temáticas que são enviadas a cada feriado comemorativo e também no aniversário do pet, contando com inúmeros itens temáticos e decorativos, a qualidade de nossos produtos selecionados e o frete grátis.

A Box Miauu é a empresa ideal para servir a todos os pais de pet, que como nós, entendem como é importante cuidar bem e com responsabilidade de seu animal tão amado de forma personalizada e sustentável.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Vamos trabalhar bastante em cima das redes sociais, principalmente o Instagram, onde iremos fazer a estratégia a seguir e também utilizaremos 25% do capital inicial para anúncios e conversões de compra, o restante será investido em estrutura, embalagens, produtos e materiais necessários para trabalho.

1 - ESTRUTURA DA PÁGINA

1º PASSO - BIO

Demonstraremos cuidado e carinho pelos animais e deixando claro alguns serviços prestados. Por exemplo: Box para cães Box para gatos Suporte especializado para atender o cliente Colocaremos o link para contato e endereço.

2º PASSO - FEED

Vamos gerar desejo para os donos de pet para seguir a página. Produzindo conteúdo que o ajude. Mesclando conteúdo de valor e conteúdo informativo. Exemplo de conteúdo de valor: 3 dicas para o pet fazer as necessidades no lugar certo Aprenda a maneira correta de dar remédios para seu pet Truques para ensinar para seu cãozinho Exemplo de conteúdo informativo: Saiba o motivo de o seu pet querer comer grama 3 coisas que pode ser a causa dos vômitos do seu pet

3º PASSO - STORIES

Estaremos presentes nos stories todos os dias, várias vezes ao dia! Donos de pet se preocupam com o bem estar deles, então vamos construir a relação de confiança mostrando seu profissionalismo e carinho com os bichinhos. Conteúdo para stories: Mostraremos o conteúdo das box Provas sociais, nossos clientes felizes recebendo a box Dicas para o dia a dia dos pets Abriremos caixinhas de perguntas para que os clientes tirem suas dúvidas com relação aos serviços oferecidos e sobre dúvidas em geral

2 - ESTRATÉGIA

1º PASSO - ALCANCE

Utilizando esse objetivo de campanha, pessoas que ainda não conhecem a loja no Brasil vão passar a conhecer e, ao mesmo tempo, vamos fortalecer a marca para as pessoas que já conhecem, ou seja, quem não conhece vai passar a conhecer e quem já conhece vai se lembrar da loja.

Orçamento

Utilizaremos um total de R\$500,00 (quinhentos reais) por dia, assim alcançaremos em torno de 60.000 (sessenta mil) pessoas por dia.

Período de veiculação

Todos os dias em todos os horários. Como o objetivo deste anúncio é apresentar o negócio a novas pessoas e fazer com que as que já conhecem se lembrem do negócio.

Público

Aberto. Não há a necessidade de selecionar somente público de interesse em pets, por exemplo, porque como a ideia é tornar a empresa conhecida, mesmo que a pessoa não tenha pet pode comentar com alguém que tenha e precise dos serviços.

Posicionamento

Automático. O objetivo desse anúncio é fazer com que o negócio seja visto e lembrado, portanto é interessante estar em todos os posicionamentos.

Formato

Vídeo de marketing sobre a empresa e gerar interesse no cliente para saber mais.

2º PASSO - ENVOLVIMENTO

Agora vamos utilizar uma estratégia para fazer as pessoas irem até o site. Oferecemos um cupom de desconto na box mais completa, para podermos ter o cliente por mais tempo.

Orçamento

80% da verba diária.

Período de veiculação

Todos os dias em todos os horários. Como o objetivo deste anúncio é fazer com que o público se envolva de alguma forma, essa campanha pode rodar em todos os horários.

Público

Aberto. Utilizando os clientes que assistiram o primeiro vídeo e engajaram com o conteúdo

Posicionamento

Vídeo detalhando o conteúdo e gerando vontade de compra.

Formato

Vídeo

3º PASSO - OFERTA

Para a oferta, faremos campanha de conversão de compra, 3 vídeos, para cada tipo de box, mensal, 6 meses e 12 meses, com direção ao site.

Orçamento

Iremos colocar R\$100,00 por dia, por conjunto.

Período de veiculação

Todos os dias em todos os horários.

Público

Teste de campanha 1-3-3. É 1 campanha e dentro dessa campanha 3 conjuntos anúncios: cada conjunto com um público diferente e dentro de cada conjunto 3 anúncios. Os mesmos anúncios contidos no conjunto 01 são os mesmos para os conjuntos 02 e 03. Utilizaremos 3 públicos que possibilita testar qual vai entregar o melhor resultado. Um deles é o público de envolvimento, a campanha de envolvimento feita anteriormente foi justamente para criar esse público. Então os públicos ficaram assim: 01) Envolvimento dos últimos 90 dias 02) Tutor de pet 03) Bem estar animal Os públicos 02 e 03 podem ser quaisquer outros que estejam relacionados a pet shop e animais.

Posicionamento

Automático. Deixaremos aparecer em todos os posicionamentos possíveis e depois de 3 dias, observar o que entrega melhor resultado. Continuaremos apenas com esse conjunto.

Formato

Imagem única ou vídeo. Faremos a oferta em uma imagem única ou um vídeo rápido de no máximo 15 segundos.

SUGESTÃO DE CRIATIVO

- Primeiro mês com desconto especial
- Programa de fidelidade, para quem comprar a box de 12 meses.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são ferramentas de gestão capazes de embasar a estratégia de negócios de uma empresa, são a base de qualquer cultura organizacional. Com o passar do tempo, os conceitos foram incorporados ao dia a dia das organizações de todos os portes e atualmente se tornam decisivos para o engajamento dos empregados e líderes. A definição desses três conceitos é indispensável para a construção de uma identidade que impacta na estratégia organizacional, já que instrui o planejamento estratégico e serve de referência para a mensuração dos resultados.

A missão de uma empresa representa o seu propósito, ou seja, é a identidade, a razão de ser da organização, a sua entrega ao cliente e a função que ela desempenha no mercado para se tornar útil. Por isso é preciso ser clara para todas as pessoas que fazem parte da empresa, bem como para os clientes, isso para que todos os atos e decisões estejam sempre de acordo com ela.

Para definir a missão é necessário saber para que ela existe, uma boa definição deve esclarecer o benefício gerado pela empresa para o cliente. De acordo com o Sebrae, “uma empresa deve existir não para produzir o produto ou prestar o serviço que consta em seu contrato (ou estatuto) social, mas sim, para levar o benefício (do produto ou serviço) ao público alvo”.

A visão de uma empresa, é a representação de onde se quer chegar e o que se pretende alcançar. Portanto, pode ser compreendida como um sonho a ser buscado ou o que motiva a empresa a seguir existindo. Mas para que isso aconteça, é interessante que a visão seja construída em conjunto para expressar e refletir efetivamente o sonho das pessoas que fazem parte da empresa. Além disso, vale ressaltar que a visão precisa mostrar de forma prática, realista e temporal onde e quando a empresa deve atingir seus objetivos. Ela pode sofrer mudanças ao longo do tempo, por ter um tempo pré estabelecido para ser cumprida.

Os valores são os princípios que influenciam as atitudes e decisões de um negócio. É dos valores que as organizações se definem e alimentam a sua estratégia através das pessoas, no momento de aquisição de talentos, por exemplo, é extremamente importante que os recrutadores identifiquem o fit cultural e valores comuns entre os candidatos e a empresa.

Alguns exemplos de missão, visão e valores de empresas do ramo Pet:

- **PONTA PORÃ:**

Missão: Prezar pela saúde e bem estar do seu pet, com um atendimento de qualidade e profissionais dedicados, dentro de um ambiente familiar e honesto que respeita os clientes.

Visão: Ser reconhecida pela eficiência no atendimento, com o uso de tecnologias avançadas, resultando em um maior número de clientes fidelizados.

Valores:

Respeito aos clientes e animais;

Honestidade;

Dedicação;

Humanização;

Busca por excelência;

Familiaridade;

Ensinar e aprender.

- **NOVO PET**

Missão: Nossa missão é muito mais que ser simplesmente um negócio pet. Nosso objetivo maior, é encantar os tutores e seus filhotes de patas com uma excelência emocional positiva... Ajudar “pais e mães” de pets a melhorarem a saúde e qualidade de vida de seus peludos.

Visão: Oferecer produtos e serviços que contribuem para cuidar da saúde do animal, fazendo da visita ao pet shop um passeio agradável, com troca de experiências entre apaixonados por animais.

Valores:

Amor e respeito aos animais;

Cuidado;

Profissionalismo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Como visto no tópico anterior, a missão, visão e valores são importantes para a estratégia da empresa, são a base da cultura organizacional. A seguir a missão, visão e valores da empresa Box Miauuu.

Missão: Encantar os clientes (pets e pais de pets) através de nossas box, recheadas de produtos, para alegrar e cuidar do seu peludinho de 4 patas, proporcionando o melhor em serviços e produtos, transmitindo qualidade através do amor que temos pelos bichinhos.

Visão: Ser reconhecida no Brasil, como uma das melhores empresas do ramo pet, conquistando cada vez mais clientes em decorrência da qualidade e confiança transmitida.

Valores:

- Amor e dedicação aos pets;
- Atendimento personalizado;
- Ética profissional;
- Comprometimento e transparência;
- Inovação;
- Cuidado com o meio ambiente.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

Comumente os conceitos de sucesso e realização são associados à prosperidade de nossos sonhos, mas para que tudo isso seja colocado em prática, necessitamos de autoconhecimento, pois é por meio dele que conseguiremos definir nossa missão de vida.

Para qualquer início de jornada é necessário planejamento. Por meio da análise SWOT/FOFA podemos ressaltar estratégias para esse planejamento, tais como: Forças, oportunidades, fraquezas e ameaças. A partir desta análise podemos ter uma visão de duas perspectivas diferentes: uma externa e uma interna.

Vamos falar um pouco sobre os quatro itens citados da análise FOFA:

O primeiro passo é conhecer nossas forças. Podem ser os conhecimentos, habilidades e atitudes, ou seja, nossos talentos que podem ser valorizados no mundo profissional. Um exemplo pode ser a facilidade na comunicação com o público.

O segundo passo são as oportunidades, ou seja, o que pode nos ajudar a avançar neste caminho, uma chance de especialização pode ser um bom exemplo.

O terceiro passo se resume no conhecimento de nossas fraquezas. Nesta etapa poderemos ter uma perspectiva do que pode dificultar um pouco a trajetória, como a dificuldade em trabalhar em equipe ou a falta de especialização para o ramo desejado.

O quarto e último passo são as ameaças, que são situações externas que podem representar barreiras para nossos propósitos, como aumento de concorrências em vagas para a profissão desejada, por exemplo.

Por meio da análise FOFA podemos conhecer as melhores oportunidades e o melhor caminho a seguir.

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

Para a construção de nosso futuro ou trajetória precisamos de planos claros e objetivos. Ao organizarmos nossas ideias, uma técnica que pode auxiliar é o brainstorming (tempestade de ideias) que tem como objetivo produzir uma lista construtiva, criativa e sem restrições ou críticas, depois de finalizada é filtrada e analisada para a definição do propósito.

Outra ferramenta muito eficaz é o Modelo de Negócios Canvas, onde podemos ter uma visão macro de nosso planejamento, permitindo uma simulação de pessoas e recursos que estarão envolvidos neste caminho

Após a junção de ideias, devemos nos preocupar com o que pode ser destacado em nós mesmos, o que nos faz tão diferente do outro?

As Hard skills e as Soft skills, são dois tipos de habilidades que possuímos, a primeira enfatiza os conhecimentos técnicos e a segunda as habilidades comportamentais. A partir desta análise podemos alcançar nosso próprio aperfeiçoamento e enfatizarmos o que temos de melhor.

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

Para o estabelecimento e alcance de metas claras e alcançáveis é preciso ter um propósito bem definido e para chegarmos neste propósito podemos utilizar de inúmeras ferramentas de auxílio neste processo.

Inicialmente, para a definição de metas, temos a técnica smart, onde a meta precisa atender alguns requisitos, tais como ser específica, mensurável, atingível, relevante e temporal. Por meio dessa técnica conseguimos acompanhar o desempenho em cada resultado.

Depois de criadas, as metas precisam ser executadas. Por meio do plano chamado PDCA (plan, do, check, action), iremos visualizar como tudo deve ser planejado, executado, verificado e inovado. A última etapa do PDCA, a ação, é uma das mais importantes, pois é nesta que os erros e acertos são estabelecidos e mudanças podem ser feitas para um novo início de plano. O aperfeiçoamento é um trajeto contínuo!

Outro plano de ação semelhante ao PDCA é o 5W2H (what?, why?, where?, who?, when?, how? e how much?), são sete perguntas que podem organizar um todo. Ao traçar um planejamento o colocaremos em questão: O que vai ser feito? Por quê será feito? Onde? Quem fará? Quanto tempo levará? Como será feito? Quantos vai custar? Com base nisso teremos um cronograma direcionado para os resultados.

Há uma grande lista de técnicas e planos de ações de qualidade para nos organizarmos em nosso futuro, sejam elas sobre concorrentes, ameaças, fraquezas, ou sobre outras questões que possam afetar nossas metas.

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

Após aprendermos sobre o planejamento de nossas metas e maneiras de executá-las, agora vamos descobrir como medi-las e avaliá-las. Para isso são necessários indicadores de desempenho. Um modelo bem comum são os KPIs, que contabilizam todos os requisitos do planejamento que foram atendidos.

Devemos gerir também o conhecimento que foi adquirido durante o processo, identificarmos o que é útil para nós, categorizarmos a ordem de relevância, registrarmos esse conhecimento e retomá-lo caso necessário, além de podermos compartilhá-lo com todos à nossa volta. Esse processo é nomeado GCP.

Por meio de indicadores de desempenho adequados, é possível acompanhar o progresso em relação às metas estabelecidas, identificar erros e tomar ações para correção, antes que os problemas se tornem críticos. A preocupação com a melhoria contínua nos coloca à frente de tudo e de todos, pois a partir desta, uma base estruturada e focada em processos será criada.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A análise de SWOT também conhecida como "Análise FOFA" ou "Matriz SWOT", é uma ferramenta de gestão que serve para fazer o planejamento estratégico de empresas e novos projetos. A sigla SWOT significa:

Strengths: Forças;

Weaknesses: Fraquezas;

Opportunities: Oportunidades;

Threats: Ameaças.

No aspecto pessoal, essa ferramenta se torna um método de autoconhecimento e desenvolvimento pessoal. No vídeo a seguir falaremos sobre sua importância e como utilizá-lo no aspecto pessoal, utilizaremos um exemplo, de uma pessoa e situação fictícia, para melhor compreensão da utilização da análise de SWOT, no aspecto pessoal.

Video disponível em: <<https://youtu.be/U6CndwOb7nQ>>

4. CONCLUSÃO

Ao longo deste trabalho, exploramos a viabilidade e os principais aspectos de um negócio de assinatura de uma box de mimos para pets, com foco em cães e gatos. Através de uma extensa pesquisa de mercado, identificamos uma demanda crescente por serviços que proporcionam conveniência e cuidados especiais para os animais de estimação, o que nos motivou a empreender nessa área.

Uma das principais conclusões que chegamos foi a importância de criar uma marca forte e memorável. Com base em nosso estudo de mercado, decidimos nomear nossa empresa de "Box Miauu", um nome que remete de forma clara e divertida aos animais de estimação que pretendemos atender. Acreditamos que esse nome será facilmente identificado e lembrado pelos nossos clientes em potencial.

Além disso, optamos por um modelo de negócio exclusivamente online, sem loja física, devido às vantagens oferecidas pelo ambiente digital. Com essa abordagem, poderemos alcançar um público mais amplo e reduzir significativamente os custos operacionais. Investiremos fortemente em campanhas de marketing digital para promover a Box Miauu, aumentar sua visibilidade e atrair assinantes.

No entanto, ao longo do desenvolvimento do projeto, encontramos algumas dificuldades, o desafio foi elaborar estratégias eficazes de marketing digital para divulgar a Box Miauu. Sabemos que o ambiente online é altamente competitivo, e é necessário um investimento considerável para alcançar um bom posicionamento e atrair a atenção do público-alvo. No entanto, com base em nossa análise de mercado e nas tendências do setor, estamos confiantes de que é um investimento necessário e estratégico para o sucesso do nosso negócio.

Em conclusão, a Box Miauu tem potencial para se destacar no mercado de assinaturas de mimos para pets. Com uma marca cativante e um modelo de negócio

online bem estruturado, estamos confiantes de que podemos atender às necessidades e expectativas dos donos de animais de estimação, oferecendo uma experiência única e conveniente. Apesar dos desafios enfrentados ao longo do processo, estamos otimistas quanto ao sucesso futuro e prontos para investir e nos dedicar ao crescimento do nosso negócio.

REFERÊNCIAS

CONTABILIZEI. **Missão, visão e valores: O que é? Como definir e exemplos.** Disponível em: <[EDUCAMAISBRASIL. **Análise SWOT pessoal: o que é e como fazer?** Disponível em: <<https://www.educamaisbrasil.com.br/educacao/carreira/analise-swot-pessoal-o-que-e-e-como-fazer>>. Acesso em: 23/05/2023.](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=sucesso%20nos%20neg%C3%B3cios,-,O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3F,presente%20e%20futuro%20do%20empree ndimento.> . Acesso em: 16/05/23.</p>
</div>
<div data-bbox=)

MBAUSPESALQ. **Como usar a análise SWOT para desenvolver pessoal?** Disponível em: <https://blog.mbauspesalq.com/2019/04/16/analise-swot-desenvolvimento-pessoal/?gad=1&gclid=Cj0KCQjwyLGjBhDKARIsAFRNgW_XH6IK0SWlhvDTJ4Vu200CHeyOYmeMYWLsF2dUGMO66Ba_4tkVVvgaAt4gEALw_wcB>. Acesso em: 23/05/2023.

MEREO. **Missão, visão e valores: o que é, importância e como definir.** Disponível em: <<https://mereo.com/blog/missao-visao-e-valores/>> . Acesso em: 17/05/2023.

NOVOPET. **Sobre nós.** Disponível em: <<https://www.petshopnovopet.com.br/sobre-nos/>>. Acesso em: 22/05/2023.

PONTAPORÃ. **Missão, visão e valores.** Disponível em: <<https://www.vetpontapora.com.br/missao-visao-e-valores>>. Acesso: 22/05/2023.

SCOPI. **Administração estratégica: o que é, conceitos básicos e como utilizá-la.** Disponível em: <<https://scopi.com.br/blog/administracao-estrategica/#:~:text=Seu%20principal%20objetivo%20%C3%A9%20potencializar,%20dire%C3%A7%C3%A3o%20organ>>

iza%C3%A7%C3%A3o%20e%20coordena%C3%A7%C3%A3o.>. Acesso em: 11/05/2023.

SENAI. **A expansão e a força do mercado pet.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-mercado-pet,6897934a41fc0710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 15/05/2023.

TANGERINO. **Missão, Visão e Valores: Confira o que são, exemplos e como aplicar.** Disponível em: < <https://tangerino.com.br/blog/missao-visao-e-valores/> > . Acesso em: 18/05/2023.

ANEXOS

Planos mensais:



Fonte: Canva



Fonte: Canva

MIAUUAU Beauty



Whiff Box April

6 produtos:

- Colonias;
- Produtinhos de beleza;
- Escovas;
- E muito mais.

R\$ 59,99

Fonte: Canva

Box temáticas:

MIAUUAU JUNINA



Box completa
7 produtos:

- Brinquedos interativos ;
- Produtinhos de beleza
- pelúcias;
- petiscos;

R\$ 79,99

Fonte: Canva

**MIAUUAU
JUNINA**

Box completa
7 produtos:
• Brinquedos interativos ;
• Produtinhos de beleza
• pelúcias;
• petiscos;

R\$ 79,99

JOY PET BOX

The advertisement features a green background with colorful geometric shapes and a white cat silhouette. A cardboard box labeled 'JOY PET BOX' is filled with various pet products, including a hat, a toy, and a bag of treats. A dark red brushstroke graphic contains the product list and price. A small illustration of a campfire is in the bottom right corner.

Fonte: Canva

**MIAUUAU
ANIVERSÁRIO**

Box completa
7 produtos:
• Brinquedos interativos ;
• Produtinhos de beleza
• pelúcias;
• petiscos;

R\$ 79,99

ANIVERSÁRIO
PETI

BO Pet

The advertisement features a green background with colorful geometric shapes and a white cat silhouette. A cardboard box labeled 'BO Pet' is filled with various pet products, including a hat, a toy, and a bag of treats. A dark red brushstroke graphic contains the product list and price. A small illustration of a campfire is in the bottom right corner.

Fonte: Canva

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Como neste projeto tivemos a liberdade de criar uma empresa desde sua base, optamos em construir algo em que o grupo todo tivesse algum conhecimento, ou pelo menos já tivessem contato de alguma forma. Foi aí que optamos por escolher algo relacionado com o mundo dos pets, foi um projeto que contamos com o empenho de todos e foi desenvolvido utilizando toda área de estudo que aprendemos até então com estudos .</p>
<p>Desafio: O desafio maior foi juntar todas nossas ideias onde coubesse e se encaixassem tudo como se tivéssemos realmente abrindo uma empresa, nos preocupando com cada detalhe para que nossa empresa obtivesse o tão almejado sucesso.</p>
<p>Cronograma das Ações: Para desenvolver esse projeto dividimos eles em partes, cada um optou pelas partes que se identificassem melhor ou que já tinham alguma experiência, mas todas as ideias foram acertadas em conjunto.</p>
<p>Síntese das Ações: Primeiramente para começar o desenvolvimento deste projeto fizemos uma chamada com todos os integrantes, para definirmos qual o segmento da empresa, foi criado um grupo e por lá abrimos votações sobre o nome, a logo, cores e todas outras dúvidas que foram surgindo. Utilizamos a internet como nossa maior ferramenta de buscas de informação, ali pesquisamos nossas inspirações, nossos principais concorrentes. Outro aliado nosso foi aplicativos que nos ajudaram a criar logo e posts.</p>
<p>a. Aspectos positivos: Durante a elaboração do Projeto Integrado, tivemos a oportunidade de explorar e aprimorar nosso espírito empreendedor, o auxílio das aulas foi crucial, para que fossemos capazes de criar uma empresa do zero, elaborando aspectos como nome, setor de atuação, segmento de mercado, capital necessário, a missão, visão e valores da empresa, entre outros.</p>

b. Dificuldades encontradas: Em geral, o desenvolvimento do projeto ocorreu de forma tranquila, uma vez que conseguimos chegar a um consenso em todos os aspectos relacionados à empresa que decidimos criar, sem conflitos ou problemas significativos. No entanto, a única dificuldade que enfrentamos foi conciliar os acontecimentos da vida pessoal com as demandas e prazos de entrega do projeto.

c. Resultados atingidos: Conseguimos elaborar e entregar o projeto dentro do prazo estabelecido, seguindo exatamente a visão e o planejamento que tínhamos em mente. Fomos capazes de criar a empresa do zero, conferindo a ela uma identidade única. Todas as ideias e debates que tivemos foram transformadas em realidade com sucesso.

d. Sugestões / Outras observações: Uma sugestão que gostaríamos de oferecer é a oportunidade de receber feedback sobre nossos erros no Projeto Integrado, a fim de nos possibilitar melhorar em futuras ocasiões.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100320	NOME Athus Assunção Braz Sobral
RA 1012022100386	NOME Érica Hashimoto dos Santos
RA 1012022100316	NOME Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo
RA 1012021100455	NOME Sabrina Franco Eustáquio

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Relatório das Atividades de Extensão
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Athus Assunção Braz Sobral
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Como neste projeto tivemos a liberdade de criar uma empresa desde sua base, optamos em construir algo em que o grupo todo tivesse algum conhecimento, ou pelo menos já tivessem contato de alguma forma. Foi aí que optamos por escolher algo relacionado com o mundo dos pets, foi um projeto que contamos com o empenho de todos e foi desenvolvido utilizando toda área de estudo que aprendemos até então com estudos .

Desafio: O desafio maior foi juntar todas nossas ideias onde coubesse e se encaixassem tudo como se tivéssemos realmente abrindo uma empresa, nos preocupando com cada detalhe para que nossa empresa obtivesse o tão almejado sucesso.

Cronograma das Ações: Para desenvolver esse projeto dividimos eles em partes, cada um optou pelas partes que se identificassem melhor ou que já tinham alguma experiência, mas todas as ideias foram acertadas em conjunto.

Síntese das Ações: Primeiramente para começar o desenvolvimento deste projeto fizemos uma chamada com todos os integrantes, para definirmos qual o segmento da empresa, foi criado um grupo e por lá abrimos votações sobre o nome, a logo, cores e todas outras dúvidas que foram surgindo. Utilizamos a internet como nossa maior ferramenta de buscas de informação, ali pesquisamos nossas inspirações, nossos principais concorrentes. Outro aliado nosso foi aplicativos que nos ajudaram a criar logo e posts.

e. Aspectos positivos: Durante a elaboração do Projeto Integrado, tivemos a oportunidade de explorar e aprimorar nosso espírito empreendedor, o auxílio das aulas foi crucial, para que fossemos capazes de criar uma empresa do zero, elaborando aspectos como nome, setor de atuação, segmento de mercado, capital necessário, a missão, visão e valores da empresa, entre outros.

f. Dificuldades encontradas: Em geral, o desenvolvimento do projeto ocorreu de forma tranquila, uma vez que conseguimos chegar a um consenso em todos os aspectos relacionados à empresa que decidimos criar, sem conflitos ou problemas significativos. No entanto, a única dificuldade que enfrentamos foi conciliar os acontecimentos da vida pessoal com as demandas e prazos de entrega do projeto.

g. Resultados atingidos: Conseguimos elaborar e entregar o projeto dentro do prazo estabelecido, seguindo exatamente a visão e o planejamento que tínhamos em mente. Fomos capazes de criar a empresa do zero, conferindo a ela uma identidade única. Todas as ideias e debates que tivemos foram transformadas em realidade com sucesso.

h. Sugestões / Outras observações: Uma sugestão que gostaríamos de oferecer é a oportunidade de receber feedback sobre nossos erros no Projeto Integrado, a fim de nos possibilitar melhorar em futuras ocasiões.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA1012022100320

NOME Athus Assunção Braz Sobral

RA 1012022100386	NOME Érica Hashimoto dos Santos
RA 1012022100316	NOME Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo
RA 1012021100455	NOME Sabrina Franco Eustáquio

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das atividades de Extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Érica Hashimoto dos Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Como neste projeto tivemos a liberdade de criar uma empresa desde sua base, optamos em construir algo em que o grupo todo tivesse algum conhecimento, ou pelo menos já tivessem contato de alguma forma. Foi aí que optamos por escolher algo relacionado com o mundo dos pets, foi um projeto que contamos com o empenho de todos e foi desenvolvido utilizando toda área de estudo que aprendemos até então com estudos .
Desafio: O desafio maior foi juntar todas nossas ideias onde coubesse e se encaixassem tudo como se tivéssemos realmente abrindo uma empresa, nos preocupando com cada detalhe para que nossa empresa obtivesse o tão almejado sucesso.
Cronograma das Ações: Para desenvolver esse projeto dividimos eles em partes, cada um optou pela parte que se identificassem melhor ou que já tinham alguma experiência, mas todas as ideias foram acertadas em conjunto.
Síntese das Ações: Primeiramente para começar o desenvolvimento deste projeto fizemos uma chamada com todos os integrantes, para definirmos qual o segmento da empresa, foi criado um grupo e por lá abrimos votações sobre o nome, a logo, cores e todas outras dúvidas que foram surgindo. Utilizamos a internet como nossa maior ferramenta de buscas de informação, ali pesquisamos nossas inspirações, nossos principais concorrentes. Outro aliado nosso foi aplicativos que nos ajudaram a criar logo e posts.

i. Aspectos positivos: Durante a elaboração do Projeto Integrado, tivemos a oportunidade de explorar e aprimorar nosso espírito empreendedor, o auxílio das aulas foi crucial, para que fossemos capazes de criar uma empresa do zero, elaborando aspectos como nome, setor de atuação, segmento de mercado, capital necessário, a missão, visão e valores da empresa, entre outros.

j. Dificuldades encontradas: Em geral, o desenvolvimento do projeto ocorreu de forma tranquila, uma vez que conseguimos chegar a um consenso em todos os aspectos relacionados à empresa que decidimos criar, sem conflitos ou problemas significativos. No entanto, a única dificuldade que enfrentamos foi conciliar os acontecimentos da vida pessoal com as demandas e prazos de entrega do projeto.

k. Resultados atingidos: Conseguimos elaborar e entregar o projeto dentro do prazo estabelecido, seguindo exatamente a visão e o planejamento que tínhamos em mente. Fomos capazes de criar a empresa do zero, conferindo a ela uma identidade única. Todas as ideias e debates que tivemos foram transformadas em realidade com sucesso.

l. Sugestões / Outras observações: Uma sugestão que gostaríamos de oferecer é a oportunidade de receber feedback sobre nossos erros no Projeto Integrado, a fim de nos possibilitar melhorar em futuras ocasiões.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100320	NOME Athus Assunção Braz Sobral
RA 1012022100386	NOME Érica Hashimoto dos Santos
RA 1012022100316	NOME Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo
RA 1012021100455	NOME Sabrina Franco Eustáquio

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Relatório das atividades de Extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Sabrina Franco Eustáquio
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Como neste projeto tivemos a liberdade de criar uma empresa desde sua base, optamos em construir algo em que o grupo todo tivesse algum conhecimento, ou pelo menos já tivessem contato de alguma forma. Foi aí que optamos por escolher algo relacionado com o mundo dos pets, foi um projeto que contamos com o empenho de todos e foi desenvolvido utilizando toda área de estudo que aprendemos até então com estudos

Desafio: O desafio maior foi juntar todas nossas ideias onde coubesse e se encaixassem tudo como se tivéssemos realmente abrindo uma empresa, nos preocupando com cada detalhe para que nossa empresa obtivesse o tão almejado sucesso

Cronograma das Ações: Para desenvolver esse projeto dividimos eles em partes, cada um optou pela parte que se identificassem melhor ou que já tinham alguma experiência, mas todas as ideias foram acertadas em conjunto.

Síntese das Ações: Síntese das Ações: Primeiramente para começar o desenvolvimento deste projeto fizemos uma chamada com todos os integrantes, para definirmos qual o segmento da empresa, foi criado um grupo e por lá abrimos votações sobre o nome, a logo, cores e todas outras dúvidas que foram surgindo. Utilizamos a internet como nossa maior ferramenta de buscas de informação, ali pesquisamos nossas inspirações, nossos principais concorrentes. Outro aliado nosso foi aplicativos que nos ajudaram a criar logo e posts

m. Aspectos positivos: Durante a elaboração do Projeto Integrado, tivemos a oportunidade de explorar e aprimorar nosso espírito empreendedor, o auxílio das aulas foi crucial, para que fossemos capazes de criar uma empresa do zero, elaborando aspectos como nome, setor de atuação, segmento de mercado, capital necessário, a missão, visão e valores da empresa, entre outros.

n. Dificuldades encontradas: Em geral, o desenvolvimento do projeto ocorreu de forma tranquila, uma vez que conseguimos chegar a um consenso em todos os aspectos relacionados à empresa que decidimos criar, sem conflitos ou problemas significativos. No entanto, a única dificuldade que enfrentamos foi conciliar os acontecimentos da vida pessoal com as demandas e prazos de entrega do projeto.

o. Resultados atingidos: Conseguimos elaborar e entregar o projeto dentro do prazo estabelecido, seguindo exatamente a visão e o planejamento que tínhamos em mente. Fomos capazes de criar a empresa do zero, conferindo a ela uma identidade única. Todas as ideias e debates que tivemos foram transformadas em realidade com sucesso.

p. Sugestões / Outras observações: Uma sugestão que gostaríamos de oferecer é a oportunidade de receber feedback sobre nossos erros no Projeto Integrado, a fim de nos possibilitar melhorar em futuras ocasiões.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100320	NOME Athus Assunção Braz Sobral
RA 1012022100386	NOME Érica Hashimoto dos Santos
RA 1012022100316	NOME Jéssica Aparecida Parca da Costa Arofo
RA 1012021100455	NOME Sabrina Franco Eustáquio