



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**CLÍNICA ODONTOLÓGICA - SMILE**

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  
**CLÍNICA ODONTOLÓGICA - SMILE**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Aline Cândido Pereira, RA 1012021200284

Millena Camille Soares, RA 1012021200269

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>3. PROJETO INTEGRADO</b>                                     | <b>5</b>  |
| 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA  | 5         |
| 3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR                                    | 5         |
| 3.1.2 FONTES DE CAPITAL   | 5         |
| 3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO                        | 8         |
| 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA                                   | 9         |
| 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL                                  | 9         |
| 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES                                   | 11        |
| 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                                     | 24        |
| <b>4. CONCLUSÃO</b>   | <b>25</b> |
| <b>REFERÊNCIAS</b>  | <b>26</b> |
| <b>ANEXOS</b>   | <b>27</b> |
| <b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>                               | <b>28</b> |

# 1. INTRODUÇÃO

Neste projeto integrado será apresentado um trabalho sobre Brainstorming Empresarial, no qual, será feito em cima dos valores da empresa que nós criamos como base. Iremos trazer dados da empresa de odontologia criada por nós, chamada Smile e mostrando resultados específicos. Temos também fundamentos onde serão trabalhados os elementos básicos utilizados na produção e serviços destinados a atender à demanda.

Dentro da empresa criada será apresentado em forma real, como se aplica a brainstorming, assim, fechando o conteúdo teremos o matriz SWOT, que irá trazer a teoria e também na prática como tudo funciona e como trazer isso para uma empresa, com tema abordado em vídeo onde os integrantes darão sugestões abordando o tema.

Esse trabalho tem como objetivo abordar um boa técnica que pode ser aplicada de diversas formas e como planejar, controlar e analisar todos os dados e fazer um bom trabalho final, os tópicos deste trabalho são de análise e como na prática podemos ter um bom financeiro e fazer um bom trabalho

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Fundada em Julho de 2023, a empresa Smile é especializada na área de odontologia e componentes dentais para a infraestrutura dos dentes e toda área bucal. A seriedade e compromisso do nosso trabalho que ao longo dos anos vem facilitando a formação de parceiros com os principais influentes no mercado nacional e internacional, fazendo com que a Smile seja uma das principais empresas de odontologia, permitindo oferecer tratamentos e produtos relacionados de alta qualidade com preços competitivos.

Mantemos armazenados uma grande variedade de produtos, entre eles podemos destacar: escova de dentes; creme dental; luva cirúrgica; aparelho fotopolimerizador; forno fotopolimerizador. Utilizando meios de tratamentos próprios, para várias regiões, evitando contratempos, que além de atrasos, geram prejuízos para nossos clientes, desta forma conseguimos atender com prontidão além até mesmo em pedidos mais urgentes. Atendemos: cirurgia geral, odontopediatria, endodontia, ortodontia e todos relacionados a odontologia.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

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

Para o nosso novo empreendimento na área de saúde odontológica, o empreendedor deve ter competências técnicas voltadas para a área da saúde, principalmente formação em odontologia. Pois, devemos passar segurança e confiança para nossos clientes, assim estando a frente de nossos concorrentes, que por vezes não possui um profissional ou um empreendedor capacitado para abrir um novo negócio. Além disso, o empreendedor deve ter ao seu lado um colaborador na área de contabilidade para o auxiliar na área de finanças e outro na área administrativa para recepcionar da melhor forma possível os clientes que queiram utilizar seus serviços.

Ou seja, para este novo empreendimento que nossa equipe elaborou, o empreendedor deve obter conhecimentos no ramo de clínica odontológica e formação na área para poder executar os serviços prestados.

#### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Basicamente existem duas fontes de capital disponíveis para as empresas: o capital próprio e o capital de terceiros. As formas de capitalização dependem basicamente da origem do capital. A capitalização via capital próprio é bem simples e depende apenas das reservas de capital realizadas pela empresa, pela disponibilidade dos sócios em fazer um aumento de capital ou capitalização de recursos informais através de pessoas físicas.

Geralmente esses recursos entram na empresa via conta caixa ou através de alterações contratuais, no caso de aumento de capital investido dos sócios (sociedades ltda.) Para a capitalização de terceiro é necessário que a empresa tenha um maior nível de seus planos de investimentos. **Podem ser eles:**

### **Capital de investimento**

**Capital via novo sócio:** No caso de sociedades limitadas, a entrada do novo sócio ocorre com a alteração no contrato social da empresa e a alteração de cotas de todos os sócios. No caso de sociedades anônimas ao invés de entrar um novo sócio é disponibilizado títulos junto ao mercado financeiro com o fim de captar recursos. Esses títulos podem ter uma série de denominações, de acordo com a forma e o mercado a que se destinam. No caso de pequenas empresas e empresas incubadas, o título mais comum são as debêntures.

### **Capital de empréstimo**

**Linhas de financiamento convencionais:** são operadas por bancos comerciais, funcionam através de contratos de empréstimo, onde são exigidas garantias reais e aval. Possuem prazo curto.

**Linhas de financiamento subsidiadas/especiais:** são disponibilizadas pelo governo e operadas por agentes oficiais e bancos comerciais. As condições são melhores do que as convencionais, principalmente com relação aos juros e prazos, porém grande parte delas exige garantias reais.

**Programas de incentivos à capacitação e desenvolvimento:** recursos disponibilizados pelo governo e operados pelos ministérios. São recursos a fundo perdidos, com contrapartida dos projetos desenvolvidos pelas empresas.

## **Importância para a empresa no acesso ao crédito**

O crédito, que faz movimentar a empresa e desenvolvê-la, possui uma importância fundamental para a sobrevivência, para a manutenção das atividades, para a aquisição de máquinas e equipamentos e principalmente para o aprimoramento da capacidade gerencial. Para a obtenção de crédito, junto às instituições financeiras e agentes de crédito, as empresas necessitam apresentar dados contábeis, documentos de constituição, plano de negócios e projetos de investimento. Nas instituições, os documentos se transformam em números e projeções e cenários que determinam o atendimento ou não dos investimentos propostos, ou seja, a análise de concessão de crédito é realizada com base nos documentos inúmeros apresentados.

Muitas empresas têm dificuldade para obterem recursos para investirem na expansão de suas atividades ou na modernização dos seus negócios, principalmente às empresas que estão se iniciando no mercado, e com pouco capital para ser empregado.

## **Recurso de terceiros**

**Principais fontes de capital de terceiros:** Apesar da estabilidade econômica, os empréstimos em moeda local continuam escassos e caros no Brasil, pois o nível de poupança interna não é suficiente para financiar as atividades empresariais em caráter permanente. Devido à escassez e alto custo dos financiamentos internos as empresas são obrigadas a procurar por empréstimos e financiamentos externos. Colocando-as em uma situação de risco. O acesso de empresas brasileiras ao mercado financeiro internacional está restrito a empresas de grande porte e subsidiárias de empresas multinacionais.

As fontes de capital devem ser compostas por fontes de longo prazo e permanentes, mas nem sempre essas fontes estão disponíveis, o que obriga empresas a financiarem suas atividades com recursos de curto prazo. São diversas as modalidades de financiamentos existentes no mercado financeiro. As fontes de capital de terceiros



podem ser divididas em financiamentos e empréstimos em moeda nacional e em moeda estrangeira. **Os financiamentos em moeda nacional mais comuns são:**

**Empréstimos para capital de giro por meio de um contrato:** são estabelecidas as condições gerais e específicas da operação, como o valor do vencimento e a taxa de juros. As garantias exigidas são as notas promissórias, podem ser exigidas garantias adicionais, tais como duplicatas, hipotecas e penhor mercantil.

**Desconto de Títulos:** os títulos descontados podem ser duplicatas ou notas promissórias. O cedente da duplicata ou nota promissória transfere ao banco o direito de recebê-los nos respectivos vencimentos, recebendo antecipadamente o valor líquido dos títulos após descontados os juros. No vencimento, o devedor paga o valor do título ao banco, que baixa a responsabilidade do cedente. Na operação de desconto, o banco tem o direito de regresso, isto é, caso o devedor não pague o título no vencimento, o banco tem o direito de receber do cedente o valor do título acrescido de juros de mora e/ou multas

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

Para este projeto de um novo empreendimento, nossa equipe pensou em uma clínica odontológica, que se chamará Smile, ela irá oferecer aos clientes serviços na área de saúde bucal, como por exemplo, cirurgia geral, odontopediatria, endodontia, ortodontia e entre outros. Nossos principais concorrentes são as clínicas já estabelecidas há um tempo e reconhecidas no mercado, porém com nossos serviços de alta qualidade e com preços competitivos, conseguiremos nos estabelecer neste ramo. Assim crescendo cada vez mais e aumentando nosso portfólio profissional e conquistando o público.

## 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é essencial para direcionar as ações de uma empresa e garantir que elas estejam alinhadas aos objetivos organizacionais. Ou seja, ela se refere ao conjunto de planos, estratégias e ações que orientam e direcionam o negócio para alcançar suas metas. A estratégia é feita a partir do planejamento estratégico, que pode ser de médio a longo prazo, e para que tudo ocorra dentro do esperado, **é preciso:**

- Alinhamento estratégico entre empresa e colaboradores;
- Entendimento completo sobre a missão, visão e valores da empresa;
- Análises do ambiente interno e externo;
- Definição de metas e a criação de planos de ação.

Seguindo esses requisitos, é possível criar uma estratégia como um guia para tomar as ações certas e, garantir o cumprimento das metas e uma tomada de decisões mais assertiva.

#### **A importância da estratégia empresarial para o empreendimento**

Em tempos de tantas mudanças nos aspectos políticos, econômicos, sociais e tecnológicos, as empresas precisam se organizar se quiserem continuar no mercado, pois o mesmo é altamente competitivo, e para sobreviver com resultados diferenciados, exige muita organização, controle e inovação.

Se a empresa está iniciando, definir a estratégia que vai trilhar fará uma grande diferença, pois, ao conhecer seu potencial e suas limitações ela conseguirá alcançar resultados mais consistentes seguindo suas metas.

Porém se a empresa já está no mercado, é fundamental repensar sua forma de produção e os serviços oferecidos, pois o mercado está em constante mudança, e isso faz com que seja cada vez mais concorrido e exigente.

### **Tipos de estratégias**

**Estratégias de Crescimento:** estratégia empresarial para aumentar os lucros, as vendas, ou a participação do mercado, aumentando o valor da empresa.

**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.

**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.

### **Como elaborar a estratégia empresarial**

Para elaborar é utilizado o planejamento estratégico, que engloba as seguintes tarefas a serem seguidas:

- Defina bem suas prioridades;
- Colete e analise os dados de ambientes internos e externo;
- Mantenha uma rotina de reuniões com colaboradores e gestores;

- Avalie a estratégia sempre que necessário para alcançar os resultados esperados.

Após, será preciso traçar as estratégias para atuação no mercado de forma competitiva, buscando os melhores resultados.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, Visão e Valores são as partes de uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem usar para definir a sua estratégia de negócio. É a partir da MVV que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e futuro do empreendimento.

#### **Qual a importância da Missão, Visão e Valores?**

Missão, Visão e Valores 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 tornaram decisivos para o engajamento dos empregados e líderes, elaboração de planejamento estratégico e alinhamento de comportamentos de atitudes da rotina e tomada de decisão da empresa.

Para as micro e pequenas empresas, a MVV oportuniza um diferencial competitivo através da organização e compartilhamento daquilo que é vital no fit cultural entre empreendimento e seus stakeholders.

#### **O que é Missão?**

A missão de uma empresa é aquilo que ela determina como a razão de ser do seu negócio, a sua entrega ao cliente. Como a empresa é um ser vivo e mutável, a missão pode ser revista ao longo do tempo, se adequando às novas necessidades do mercado. É

fundamental que todos os integrantes da organização saibam qual o seu propósito (missão) para que, nas suas funções do dia a dia, tomem decisões adequadas a ele e promovam a entrega correta ao cliente e demais stakeholders.

### **Como definir a missão?**

Para definir a missão é necessário saber para que ela existe. Se a empresa ainda não existe, ela é uma ideia que está na cabeça do empreendedor. Se ela já existe, os elementos para a construção da missão já estão postos e precisam ser identificados e descritos. A missão estabelece a estratégia de crescimento, os objetivos, metas e indicadores do negócio.

Uma excelente definição de missão 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 seu público-alvo”.

Do ponto de vista inspiracional, uma boa missão deve propor desafios a todos da organização e alimentar o engajamento à empresa. Líderes focados, empregados e parceiros engajados nas entregas aos clientes são o primeiro passo para uma empresa de sucesso.

### **O que é Visão?**

A visão de uma empresa é onde ele quer chegar em um determinado tempo. É importante ter a visão sempre no horizonte, pois as ações presentes devem estar alinhadas com onde se quer chegar. Ter visão do seu negócio estabelece os parâmetros para a tomada de decisão, para os investimentos e principalmente para a estratégia de negócio que levará a visão.

Assim como a missão, a visão está alicerçada em um ecossistema em constante mudança e ela deve ser vista sempre que necessário. Em alguns cenários a visão se torna obsoleta em pouco tempo, de acordo com a dinâmica do mercado, em função de novas tecnologias ou processos. Em outros cenários, a visão se torna inalcançável no tempo estipulado no planejamento, o que pode desestimular tanto os empreendedores quanto seus empregados. Dessa forma é fundamental que além de estar na ponta da língua de todos, a visão seja um norteador de ações que estimulem o negócio ao crescimento e não um balde de água fria, sem perspectiva de alcance.

### **Como definir a visão?**

Com a missão definida, o segundo passo para estabelecer a cultura da empresa é estabelecer até onde vai a sua visão. É o horizonte que se enxerga e a partir de ações concretas será incansavelmente buscado. Para ter uma visão séria e concreta é preciso estabelecer indicadores e metas de curto, médio e longo prazo. Na maioria das visões não estão estipulados prazos e valores a serem alcançados e isto se dá em função do mercado, concorrência e, no caso de empresas abertas, para não prometer entregas de longo prazo que não dependem apenas do ambiente interno da organização.

Assim como a missão, a visão é combustível para a busca do resultado. Estabelecer onde se quer chegar e estipular tempos para isso é o melhor caminho pois remete às pessoas a realizarem ações integradas e possíveis para o atingimento.

### **O que são os valores?**

Os valores são o DNA da organização. São os ideais de atitude, comportamento e busca de resultados comuns aos empregados, líderes e acionistas nas relações com clientes, fornecedores, comunidade, parceiros e governos.

É a partir 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. Dessa forma a integração será mais fácil e rápida.

Um pouco diferente da missão e visão, os valores são mais perenes. Pode-se agregar valores novos ou excluir algum que não identifique mais o DNA da organização, mas como estão relacionados a atitudes e comportamentos, é necessário entender que este movimento normalmente é lento e orgânico para que não se promova uma mudança não natural na empresa.

### **Como definir os valores?**

Como falamos acima, os valores compõem o DNA da organização. São comportamentos e atitudes em relação a todos os aspectos e relações que, estabelecidos, devem ser seguidos por todos na empresa.

Normalmente as pessoas já entram na organização com valores alinhados e os usam como balizadores das pequenas e grandes tomadas de decisão. Por serem vitais para o alinhamento interno e ao externo, os valores servem de parâmetro desde os processos seletivos até as definições que envolvem questões rotineiras ou éticas.

É de vital importância para a reputação e conseqüente sucesso do empreendimento que líderes, empregados, parceiros e fornecedores estejam alinhados e comunguem dos valores da organização. No médio e longo prazo este alinhamento leva segurança aos clientes e ajuda a estabelecer a relação de confiança necessária em todos os negócios.

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

#### **Missão, Visão e Valores da Clínica Odontológica Smile**

**Missão:** Smile tem como missão a busca constante de novas soluções de odontologia com objetivo de gerar valor aos nossos clientes, parceiros e colaboradores, priorizando o relacionamento em nossos negócios.

**Visão:** Ser referência no mercado por inovações, qualidade e oferecer melhor benefício aos clientes.

**Valores:** Respeito, Compromisso e Seriedade. Valores éticos e comerciais a fim de atender todos sem perder o foco de excelência e qualidade.



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

#### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

Tanto na vida pessoal quanto na vida profissional, as chances de sucesso aumentam quando planejamos nossos objetivos. Por isso, pensar estrategicamente faz toda a diferença nesse caminho, para que assim possamos alcançar nossos sonhos.

E para isso, existem ferramentas que podem nos auxiliar e nos orientar, além de oferecerem reflexões e recursos que nos permitem pensar de forma estratégica as atitudes que devemos tomar para o planejamento da nossa trajetória.

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

“O sonho é que leva a gente para a frente”, já dizia o escritor brasileiro Ariano Suassuna. Ou seja, para que possamos realizar nossos sonhos é necessário planejar e executar, e quando temos conhecimento de nossos potenciais e fraquezas fica mais fácil de colocar nosso objetivo em prática, e para isso é importante se autoconhecer. Para nos auxiliar nessa fase, utilizamos a ferramenta **SWOT/FOFA**.

**SWOT/FOFA:** É uma técnica de planejamento estratégico que podemos utilizar para a autoanálise em nossa vida pessoal e profissional, através dela podemos traçar um projeto novo ou rever nossa trajetória. A sigla **FOFA**, significa (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), ou em inglês **SWOT** (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

**Forças:** são as vantagens que a sua empresa possui em relação aos concorrentes, ou seja, são os diferenciais competitivos e as aptidões do seu negócio. E para ajudar a identificar essas forças, precisamos pensar em algumas questões, **como por exemplo:**

- O que consigo fazer com excelência?
- O quão felizes meus clientes estão?
- Qual é a minha maior vantagem competitiva?

Analise e responda com as vantagens que você tem sobre concorrência, pois, quanto melhor sua posição e suas habilidades, mais você se destaca perante aos demais.

**Oportunidades:** São características que influenciam uma empresa positivamente, elas dependem de fatores externos, por isso não podemos controlar. E para aproveitar essas oportunidades, devemos analisar algumas questões:

- Quais competências que possuo são necessárias para a carreira em que desejo atuar?
- Como está a busca por profissionais no mercado de trabalho em que atuo?
- Quais são as novas tendências da minha profissão?

Não podemos nos agarrar a todas oportunidades, porém podemos selecionar as que estão mais alinhadas aos nossos objetivos, para que assim possamos trilhar o caminho certo.

**Fraquezas:** Como o próprio nome já diz, são nossos pontos fracos, as nossas limitações que podem prejudicar e interferir negativamente no andamento do nosso projeto. Essa etapa exige sinceridade por parte de quem está utilizando a ferramenta FOFA, pois é preciso identificar esses “defeitos”, para que o método faça sentido. E para isso, podemos responder algumas questões:

**Perguntas para encontrar as fraquezas:**

- Quais atividades na carreira tenho dificuldades de realizar?
- Quais competências o mercado de trabalho exige, mas não atendo?
- Como lido com dificuldades e frustrações que vivencio?

Após a análise e a identificação das fraquezas, é possível uma compreensão maior dos fatores que impedem o nosso avanço tanto profissional quanto pessoal.

**Ameaças:** São eventos externos que influenciam negativamente, ou seja, eles representam barreiras para o nosso objetivo, uma vez que não temos controle sobre elas.

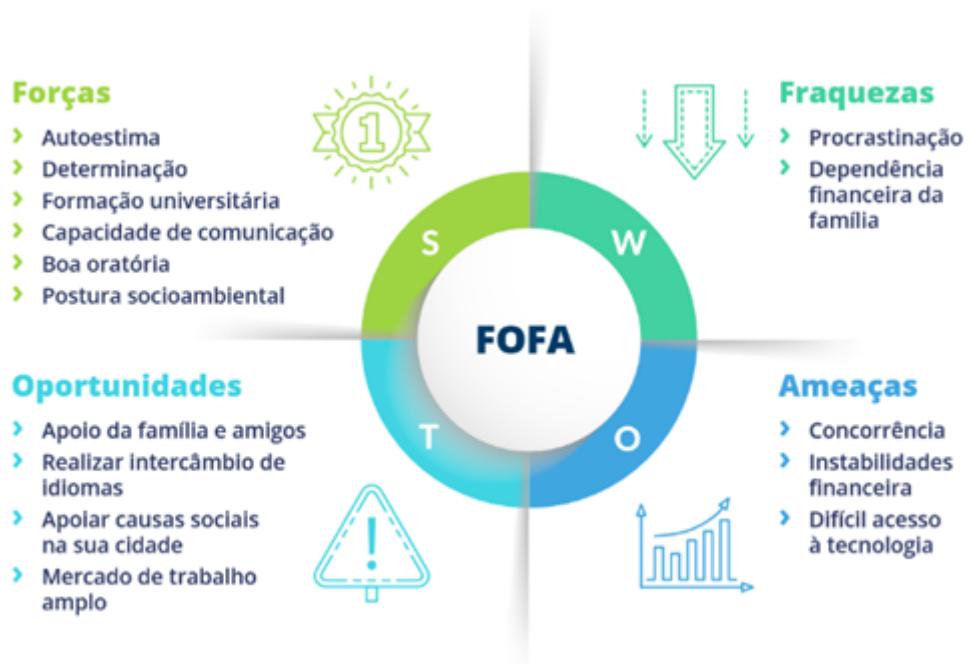
**Temos como exemplo de ameaças:**

- alterações de legislação que regem uma profissão;
- altos custos para se qualificar na carreira;
- concorrentes novos e melhores.

Depende de nós analisar e identificar as ameaças que podem prejudicar nossa trajetória, além disso, podemos utilizar as nossas competências profissionais para enfrentá-las e transformá-las em oportunidades.

Após passar por todas as etapas utilizando a ferramenta FOFA, é possível nos autoconhecer, e utilizando nossas forças e fraquezas podemos transformá-las em oportunidades para crescer tanto pessoalmente quanto profissionalmente.

Segue abaixo um exemplo preenchido de como podemos utilizar a ferramenta:



Fonte: Material de apoio – Faculdade UNIFEOP

## Tópico 2: Foco: quando você não sabe para onde vai, qualquer caminho serve!

Para construirmos nossa trajetória de vida, precisamos que nossos objetivos e metas sejam organizados por meio de um planejamento claro e objetivo de acordo com nosso propósito de vida. E para isso, podemos seguir o **seguinte caminho**:



Fonte: Material de apoio – Faculdade UNIFEOP

**Brainstorm:** O Brainstorm ou tempestade de ideias como é chamada, é uma técnica utilizada para solucionar um problema específico. Ela consiste em reunir os participantes onde eles devem ter a liberdade de expor suas opiniões e sugestões, além de debaterem sobre as ideias de seus colegas. Esta técnica também pode ser utilizada individualmente.

**Refinamento de ideias e tomada de decisão:** Após colocar as ideias no papel, devemos filtrá-las e para isso utilizamos o refinamento/tomada de decisão, uma técnica que nos ajuda analisar e escolher qual a melhor solução do nosso problema.

**Diferenciação:** É uma característica essencial na nossa vida e para traçar nossos projetos, pois ela está conectada aos nossos pontos fortes e as nossas competências, assim nos ajudando a encontrar nossa identidade profissional.

**Direção:** Para que possamos alcançar nossos projetos, precisamos estabelecer objetivos e metas. Ou seja, após sabermos onde queremos chegar, é necessário traçar metas e avaliar os esforços que estamos realizando.

**Canvas:** Conhecido como Modelo de Negócio Canvas, é uma ferramenta totalmente eficaz e visual que nos permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes em uma única página. Ou seja, o Canvas é um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios e com questões importantes para desenvolver o seu negócio.



Fonte: Material de apoio – Faculdade UNIFEOP

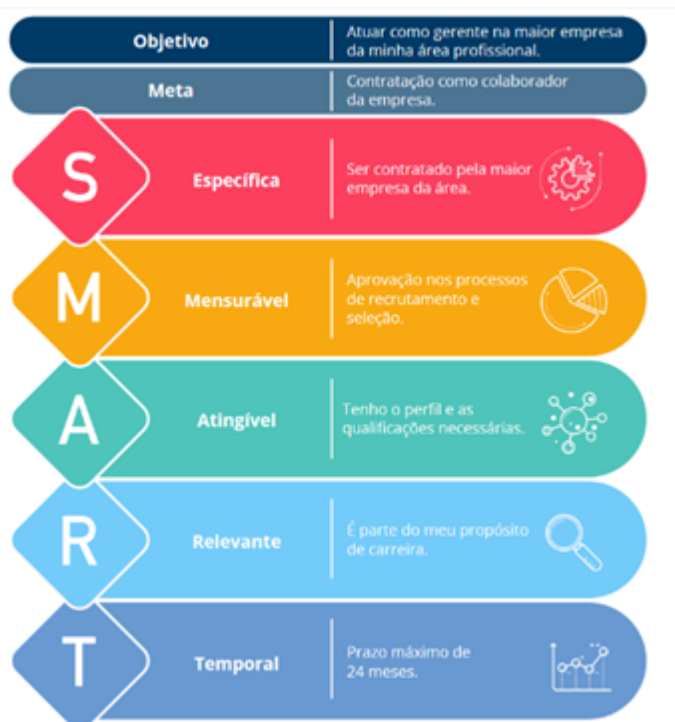
Através das técnicas e ferramentas que foram apresentadas, podemos alinhar e selecionar as ideias mais viáveis de acordo com os nossos projetos e nossa trajetória. Ou seja, através delas podemos estabelecer metas claras e alcançáveis e identificar a direção que devemos seguir rumo à realização pessoal e profissional.

### TÓPICO 3: Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Para colocar nossos projetos em prática, precisamos definir as estratégias de atuação, bem como definir planos de ação e para isso, existem ferramentas que podem nos auxiliar, como por exemplo, a técnica SMART.

**Planejamento SMART:** Por meio desse método, é possível determinar metas claras e objetivas sobre o nosso projeto, ou seja, através dele podemos alcançar o nosso propósito. A ferramenta, é definida com base em cinco critérios da meta que queremos atingir: específica/clara (S), para que possa ter seu desempenho medido (M), motivando e estimulando o profissional a atingi-la (A), a fim de colaborar com seu propósito profissional (R), dentro de um período de tempo exequível (T). Além de ser aplicada em empresas, ela também pode ser utilizada na nossa vida pessoal.

Segue abaixo um exemplo de como podemos preencher a ferramenta SMART



Fonte: Material de apoio – Faculdade UNIFEOB

Após preencher todos os critérios da ferramenta, é possível analisar e planejar com clareza quais caminhos devemos seguir para colocar nosso plano de ação em prática, e assim conseguir alcançar nossas metas e objetivos.

#### **TÓPICO 4: Avaliação: O que não é medido, não é gerenciado**

Para que possamos saber se o planejamento do nosso projeto está seguindo o caminho certo, precisamos que ele seja avaliado. Ou seja, ele necessita de definições de indicadores e métricas, que são essenciais para avaliar os resultados. E para isso, existem várias ferramentas para nos auxiliar, como por exemplo, a Inteligência de negócios ou os indicadores.

**Inteligência de negócios (indicadores):** Quando executamos nosso plano de ação, ele deve ter metas e objetivos estabelecidos, pois só assim conseguiremos mensurar e avaliar seus resultados. E para isso, são necessários indicadores de desempenho e eles devem estar atrelados às nossas metas ou objetivos estratégicos. Na área de Inteligência de Negócios, utilizam-se os indicadores que conhecemos como Key Performance Indicators (KPIs), ou indicadores-chave de desempenho, que são vinculados aos objetivos estratégicos tanto profissionais quanto pessoais.

E para a utilizarmos o KPIs, podemos seguir os princípios do Planejamento SMART, ou seja, definir as metas de forma clara e objetiva, como o exemplo abaixo:

| <i>Objetivo estratégico</i>  | <i>KPIs</i>  |
|--|--|
| <i>Ser promovido para um cargo de nível estratégico na empresa onde atuo, nos próximos 48 meses.</i> | <i>Número de requisitos atendidos versus requisitos a atender para ascender no plano de carreira da empresa.</i> |
| <i>Ganhar 10 kg de massa muscular nos próximos 12 anos.</i>  | <i>Frequência atual de treino na academia versus frequência de treino estabelecida pelo personal trainer.</i>    |

Fonte: Material de apoio – Faculdade UNIFEOP



Podemos observar que ao traçar os objetivos, precisamos de indicadores, ou seja, linhas orientadoras daquilo que queremos alcançar. Nos exemplos citados acima, podemos ver um objetivo profissional e um objetivo pessoal, ou seja, em ambos os KPIs podem ser aplicados. Devemos considerar KPIs que façam sentido para nós, que possam envolver aspectos financeiros, físicos, familiares, profissionais e etc.

Segundo o escritor Augusto Cury “Os sonhos são como uma bússola, indicando os caminhos que seguiremos e as metas que queremos alcançar”. Ou seja, para que possamos alcançar sucesso e atingir os nossos objetivos, é necessário planejar e nos autoconhecer, assim conseguiremos saber o que queremos, o que precisa ser feito e como fazer.

O planejamento da nossa vida profissional quanto pessoal, precisa ser mensurado, monitorado e avaliado. E para isso, são necessários indicadores que nos mostre o nosso desempenho rumo aos nossos objetivos. E quando esses indicadores estão alinhados às nossas metas, podemos avaliar se estamos seguindo o caminho na direção certa.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Para este projeto, desenvolvemos um vídeo, no qual, explicamos o que é a ferramenta matriz SWOT e damos sugestões de como podemos utilizá-la no nosso dia a dia tanto pessoalmente quanto profissionalmente. O vídeo pode ser acessado através do link: [https://youtu.be/HeITVU\\_oUnw](https://youtu.be/HeITVU_oUnw).

## 4. CONCLUSÃO

Neste PI, estudamos toda a criação de uma empresa, desde o início até os métodos que serão tomados em seu futuro. Além de mostrarmos as principais partes financeiras e como será beneficiado. Podendo observar também, como a empresa gera bons resultados e contribuiu para o que foi criada. Implementamos também, o que é, e como funciona no mercado e sua importância. Concluindo também com um vídeo, no qual, apresentamos dicas de como podemos utilizar a matriz SWOT (planejamento estratégico) tanto em nossa vida pessoal quanto profissional, assim conseguindo atrair atenção e clientes, promovendo ainda mais.

Desse modo, chegamos a uma conclusão de como fundar e construir uma empresa do início, sem problemas e conseguindo progredir futuramente em todas as situações, levando em conta tudo que aprendemos e desenvolvemos durante o trabalho.

## REFERÊNCIAS

**Quais são as principais fontes de investimento de capital?.** Disponível em: <https://www.sevna.com.br/quais-sao-as-principais-fontes-de-investimento-de-capital/>. Acesso em 27/05/2022.

**9 fontes de capital para começar sua pequena empresa.** Disponível em: <https://maquineta.celcoin.com.br/blog/fontes-de-capital/>. Acesso em 27/05/2022.

**Principais fontes de investimento de capital.** Disponível em: <https://valorebrasil.com.br/principais-fontes-de-investimento-de-capital>. Acesso em 27/05/2022.

**Missão, visão e Valores: O que é? Como definir e exemplos.** Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/>. Acesso em 03/06/2022.

**Missão, visão e valores: o que é, importância e como definir.** Disponível em: <https://mereo.com/blog/missao-visao-e-valores/>. Acesso em 03/06/2022.

**O que são estratégias empresariais.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-empresariais,e4df6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 03/06/2022.

**O que é estratégia empresarial e 4 simples passos que definem como fazer uma estratégia empresarial de sucesso.** Disponível em: <https://www.siteware.com.br/gestao-estrategica/o-que-e-estrategia-empresarial/>. Acesso em 10/06/2022.

**Estratégia empresarial: o que é e como elaborar em 4 passos.** Disponível em: <https://mereo.com/blog/estrategia-empresarial/>. Acesso em 10/06/2022.

## **ANEXOS**

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

## **RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**

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

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

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

|   |
|---|
| <b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>   |
| <b>RELATÓRIO:</b> PROJETO INTEGRADO - BRAINSTORMING EMPRESARIAL   |
| <b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO   |
| <b>MÓDULO:</b> 5º SEMESTRE  |
| <b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL<br>ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE |
| <b>ESTUDANTE:</b> MILLENA CAMILLE SOARES  |
| <b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 3 MESES   |

|  |
|--|
| <b>2. DESENVOLVIMENTO</b>  |
| <p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe</p> <p>O Projeto Integrado tem como objetivo ajudar e ensinar a equipe, como funciona o planejamento estratégico de uma empresa e como podemos utilizado em nosso dia a dia, tanto na vida pessoal quanto na vida profissional, além disso, pudemos observar como é criada a missão, a visão e valor de uma empresa e como esses três itens são essenciais para o crescimento e reconhecimento do empreendimento.</p> |
| <p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Encontrar todos os pontos do novo empreendimento que foi proposto, além disso conseguir lidar e fazer tudo de maneira organizada e não perder o foco que devemos seguir do início ao fim. Outro ponto é também conseguir explicar alguns dos tópicos, tentando seguir o que foram ensinados, para dar uma mais fácil interpretação.</p>  |
| <p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Fizemos um sorteio para qual tópico cada um faria, depois nos organizamos separadamente e começamos nossas partes do trabalho. Estabelecemos uma data para conseguir unir o trabalho de ambas as partes e ter tempo para rever e ter certeza se está tudo em ordem e correto.</p>  |
| <p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>As buscas são sempre de início na empresa escolhida, para desde já termos o assunto principal em mãos e não ter</p>  |

dificuldade em encontrá-los depois. Seguindo depois para os pontos de explicação, algumas das partes retiradas das matérias do curso e outras retiradas de pesquisas na internet.

a. Aspectos positivos: Consequentemente adquirimos algo que nos ensine e possamos utilizar. Lembramos aquilo que foi ensinado e também uma descoberta por conta própria, aprendendo de maneira mais individual algumas das partes.

b. Dificuldades encontradas: Encontrar respostas complexas e difíceis de compreender. Às vezes conseguir definir e organizar se está tudo realmente aceitável e compartilhar sem a devida certeza de que o trabalho está em ordem e apresentável.

c. Resultados atingidos: Conseguir compreender melhor a matéria e aquilo que ela nos ensina e como devemos usar, adquirindo algo a mais.

d. Sugestões / Outras observações: O Projeto Integrado é um bom trabalho para o desenvolvimento do aluno(a) que pretende seguir esse ramo no futuro, pois com esse trabalho, começa a se entender melhor sobre as matérias e posteriormente tudo que passamos nas aulas vendo e temos que mostrar o que vimos. Além de ajudar a guardar na memória os pontos que mais precisamos.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

|               |                        |
|---------------|------------------------|
| 1012021200269 | MILLENA CAMILLE SOARES |
| 1012021200284 | ALINE CÂNDIDO PEREIRA  |

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** PROJETO INTEGRADO - BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO

**MÓDULO:** 5º SEMESTRE

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL  
ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

**ESTUDANTE:** ALINE CÂNDIDO PEREIRA

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 3 MESES**

## 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

O Projeto Integrado tem como objetivo ajudar e ensinar a equipe, como funciona o planejamento estratégico de uma empresa e como podemos utilizado em nosso dia a dia, tanto na vida pessoal quanto na vida profissional, além disso, pudemos observar como é criada a missão, a visão e valor de uma empresa e como esses três itens são essenciais para o crescimento e reconhecimento do empreendimento.

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Encontrar todos os pontos do novo empreendimento que foi proposto, além disso conseguir lidar e fazer tudo de maneira organizada e não perder o foco que devemos seguir do início ao fim. Outro ponto é também conseguir explicar alguns dos tópicos, tentando seguir o que foram ensinados, para dar uma mais fácil interpretação.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Fizemos um sorteio para qual tópico cada um faria, depois nos organizamos separadamente e começamos nossas partes do trabalho. Estabelecemos uma data para conseguir unir o trabalho de ambas as partes e ter tempo para rever e ter certeza se está tudo em ordem e correto.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

As buscas são sempre de início na empresa escolhida, para desde já termos o assunto principal em mãos e não ter dificuldade em encontrá-los depois. Seguindo depois para os pontos de explicação, algumas das partes retiradas das matérias do curso e outras retiradas de pesquisas na internet.

e. Aspectos positivos: Consequentemente adquirimos algo que nos ensine e possamos utilizar. Lembramos aquilo que foi ensinado e também uma descoberta por conta própria, aprendendo de maneira mais individual algumas das partes.

f. Dificuldades encontradas: Dificuldades encontradas: Encontrar respostas complexas e difíceis de compreender. Às vezes conseguir definir e organizar se está tudo realmente aceitável e compartilhar sem a devida certeza de que o trabalho está em ordem e apresentável.



g. Resultados atingidos: Conseguir compreender melhor a matéria e aquilo que ela nos ensina e como devemos usar, adquirindo algo a mais.

h. Sugestões / Outras observações: O Projeto Integrado é um bom trabalho para o desenvolvimento do aluno(a) que pretende seguir esse ramo no futuro, pois com esse trabalho, começa a se entender melhor sobre as matérias e posteriormente tudo que passamos nas aulas vendo e temos que mostrar o que vimos. Além de ajudar a guardar na memória os pontos que mais precisamos.

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

|               |                        |
|---------------|------------------------|
| 1012021200269 | MILLENA CAMILLE SOARES |
| 1012021200284 | ALINE CÂNDIDO PEREIRA  |