



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**

**<Administração>**

**<Ciências Contábeis>**

**<Gestão de Marketing>**

**<Gestão Financeira>**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**<SpinGo>**

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP**

**JUNHO, 2023**



CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Administração>

<Ciências Contábeis>

<Tecnólogo em Marketing>

<Gestão Financeira>

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

<SpinGo>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Emerson Vidal Ribeiro, RA 1012022201506

Murilo da Silva Martins, RA 1012023100635

Sérgio Luis Pereira Filho, RA 1012023100625

Luiz Guilherme M. Pesotte, RA 1012023100611

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>3</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>4</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	13
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	17
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>18</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>19</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>20</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é o desenvolvimento de um novo projeto de empreendimento, de forma que sejam consideradas e avaliadas quais estratégias são melhor adequadas e viáveis ao negócio, considerando o tempo de vida da empresa. De início, foi realizado o brainstorming com o intuito de geração de ideias, tendo posteriormente selecionado a ideia de empreendimento de locação de bicicletas, escolhido por satisfazer o critério considerado mais importante pelos membros do grupo, a Sustentabilidade. Nossa ideia era desenvolver um negócio sustentável e que agregasse positivamente à vida das pessoas e que não causasse prejuízos ao meio ambiente, desta forma, utilizamos como diretriz para a escolha, a Agenda 2030, responsável por determinar os 17 objetivos de desenvolvimento sustentável.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O setor de aluguel de bicicletas e patinetes elétricos é uma indústria em crescimento acelerado, impulsionada pela demanda crescente por opções de mobilidade sustentável e soluções de transporte eficientes. A combinação da popularidade das bicicletas como meio de transporte e o avanço da tecnologia elétrica resultou em um mercado dinâmico e promissor.

No entanto, esse setor também é altamente competitivo, com a presença de diversos concorrentes que oferecem serviços de aluguel de bicicletas e patinetes elétricos. Essas empresas podem variar em tamanho, escopo de atuação e modelos de negócios. Alguns competidores podem operar em âmbito local, enquanto outros podem ter presença nacional ou até mesmo internacional.

Os concorrentes também podem se diferenciar em relação à qualidade das bicicletas e patinetes oferecidos, variedade de modelos disponíveis, preços, cobertura de área de atuação, experiência do cliente e recursos adicionais, como aplicativos móveis para reservas e pagamentos.

“SpinGo” será o nome de nossa empresa, de início nosso foco será realizar um trabalho regional nas áreas litorâneas de São Paulo onde há sempre um grande número de visitantes. O motivo de iniciar nas áreas litorâneas é por conta do número de ciclovias existentes nesta região. De acordo com o site da Prefeitura Municipal de Santos - SP, há um grande número de malhas cicloviárias na cidade, e esses números contam com um crescimento para os próximos anos.

A SpinGo pretende atender uma gama variada de clientes, eles podem variar em termos de idade, estilo de vida, propósito de uso (como lazer, trabalho ou atividades físicas) e preferências de serviço. Alguns clientes podem valorizar mais a disponibilidade de uma grande frota de bicicletas e patinetes elétricos, enquanto outros podem dar prioridade à conveniência de um processo de reserva e pagamento simplificado.

De acordo com o GZH Porto Alegre, durante a pandemia, algumas pessoas que se encaixavam como grupo de risco da Covid-19, perceberam o quão barato seria o aluguel diário de uma e-bike comparada a passagem de ônibus para o trabalho ou qualquer outro lugar.

Com isso em mente, nós da SpinGo queremos atender a todos e ser parte da vida das pessoas como uma empresa que trabalha para suprir as necessidades e proporcionar uma ótima experiência nas atividades realizadas.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

A atividade econômica referente ao negócio, consiste na atividade de prestação de serviço de locação de veículos automotivos, tendo como nicho na atividade de locação de bicicletas e patinetes motorizados para os setores de B2B e B2C.

Segundo Felipe Neto (2019), o uso de bicicletas como veículo de transporte no Brasil, corresponde a 3,4% da composição de meios de transportes utilizados, no qual o

maior meio de locomoção utilizada, se trata de à pé, com 36,8%; tendo em sequência o transporte de individual (carros e motos), com 30,9%; e o transporte coletivo, com 28,8%.

As principais barreiras identificadas para o crescimento do uso de bicicleta como meio alternativo de transporte nas grandes cidades, consistem: no medo percebido pelos ciclistas durante o transporte, devido a baixa segurança e pela percepção de comportamento agressivo pelos demais veículos no trânsito; e na falta de implementação de ciclovias contínuas entre as regiões da cidade, ocasionando aos ciclistas o uso das vias dos veículos motorizados (CALLIL; COSTANZO, 2018). Desta forma, observa-se que os principais problemas identificados se enquadram na falta de infraestrutura das cidades, sendo necessárias ações públicas para melhora da percepção dos ciclistas.

A Agenda 2030 e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável elaborados pela ONU, apresenta que o objetivo 11º Tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis (ONU, 2023). A compreensão sobre o termo sustentabilidade, aplica-se a forma como as pessoas e mercadorias se deslocam pelas vias urbanas, tendo a mobilidade urbana como fator importante para o suporte da população (LIMA; CASTRO, 2019).

Com a questão da mobilidade em pauta para o desenvolvimento de planos de melhorias acerca do planejamento urbano e da infraestrutura das cidades, de forma que satisfaça as exigências da agenda 2030, cria-se a necessidade de considerar um novo modal de transporte, que consiste no uso das bicicletas e patinetes motorizados. Com a introdução destes meios de transporte nas vias de transporte das cidades e seu aumento deste novo modal no mercado brasileiro devido a sua popularização, se torna um potencial substituto para os veículos particulares (LIMA; CASTRO, 2019).

### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Conforme dado histórico fornecido pela Associação Brasileira do Setor de Bicycletas, no que se refere ao mercado de bicicletas elétricas, pode-se observar um crescimento significativo a partir de 2017, no que foi constatado 7.200 mil bicicletas

elétricas, no entanto, em 2022, o dado apontado sobre o número de bicicleta elétrica no mercado brasileiro, evoluiu para 44.833, um crescimento de 522,68% de 2017 a 2022. Tem-se como projeção de crescimento para 2023, o aumento de 19% no número de bicicletas elétricas, chegando ao patamar de 53 mil unidades.

Segundo a Associação Brasileira do Setor de Bicicletas, o preço médio das bicicletas elétricas em 2022 foi de R\$6.800,00, enquanto em 2020, o preço médio das bicicletas elétricas foi de R\$5.900,00, demonstrando um aumento de 15,25% nos preços das bicicletas elétricas.

Para definição de parâmetro de benchmarking acerca dos aluguéis de bicicletas elétricas, utilizaremos a empresa Lev, empresa líder no mercado nacional, sendo especializada nas atividades de venda e locação de bicicletas elétricas importadas.

Dentre o portfólio de produtos da Lev, apenas duas categorias de bicicletas estão disponíveis para locação, sendo estas utilizadas neste projeto, sendo: E-BIKE L e E-BIKE L PLUS. Considerando a data de elaboração deste projeto, a categoria de bicicleta elétrica E-BIKE L está sendo comercializada no valor de R\$8.180,00, com planos de aluguel trimestral e semestral nos valores de R\$428,00 e R\$389,00 ao mês, respectivamente, sendo incluído os serviços de seguro e manutenção. A categoria E-BIKE L PLUS está sendo comercializada no valor de R\$8.980,00, planos de aluguel trimestral e semestral nos valores de R\$455,00 e R\$418,00 ao mês, respectivamente, sendo incluídos os serviços de seguro e manutenção. Considerando o valor de aluguel trimestral para o cálculo de payback, E-BIKE L teve resultado de 19,11, enquanto a E-BIKE L PLUS teve o resultado de 19,73. Em vista disto, pode-se observar que seria necessário aproximadamente 20 meses para a obtenção do retorno do investimento utilizando o preço de aluguel da empresa Lev.

Considerando que a atividade de locação pode ser entendida como a disponibilização de um equipamento ou item para utilização do locatário, não possui a incidência da cobrança do imposto sobre a prestação de serviços, conforme Lei Complementar 116/2003, sendo necessária a emissão da nota fiscal apenas para registro de saída e especificação da finalidade, com a operação de “Remessa de Locação”.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Para que a empresa possa ter viabilidade financeira, serão utilizados para sua criação e sobrevivência tanto recursos externos como recursos internos.

Durante o processo de criação da organização, utilizaremos de financiamento por endividamento. Neste processo será pesquisado por bancos comerciais que estejam dispostos a financiar a compra das primeiras 10 motos elétricas que serão alugadas e a compra/locação de um local para armazená-las, bem como a manutenção inicial da estrutura. Para que estes investimentos iniciais sejam realizados será realizada uma integração de capital de 25 mil reais por cada membro da equipe.

Para manter a empresa, no que diz respeito ao pagamento de contas e capital de giro, serão utilizados os recursos financeiros gerados pela locação das bicicletas e patinetes elétricos, investidores privados e venda de ativos, também tendo como fonte parcerias com outros empreendimentos.

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

A proposta de negócio da SpinGo é oferecer serviços de locação de bicicletas e patinetes motorizados para os setores de B2B e B2C. A atividade econômica do negócio está focada na prestação desses serviços de mobilidade sustentável, buscando atender a demanda por opções de transporte eficientes e ambientalmente amigáveis.

De acordo com Felipe Neto (2019), o uso de bicicletas como meio de transporte no Brasil corresponde a 3,4% da composição dos meios de transporte utilizados. Embora as bicicletas tenham se mostrado uma opção viável, existem algumas barreiras que limitam o crescimento de seu uso nas grandes cidades. Entre essas barreiras, destacam-se o medo dos ciclistas devido à baixa segurança nas vias e ao comportamento agressivo de outros veículos no trânsito, bem como a falta de infraestrutura adequada, como ciclovias contínuas.

Nesse contexto, a SpinGo busca contribuir para o alcance de um objetivo de desenvolvimento sustentável, que visa tornar as cidades inclusivas, seguras, resilientes e sustentáveis. A mobilidade urbana desempenha um papel fundamental nesse objetivo, e

a introdução de bicicletas e patinetes motorizados como um novo modal de transporte pode ser uma solução eficiente.

A empresa pretende iniciar suas operações nas áreas litorâneas de São Paulo, onde há uma grande quantidade de ciclovias disponíveis. A escolha dessa região se deve ao potencial de crescimento do mercado de locação de bicicletas e patinetes, devido ao grande número de visitantes. Além disso, a Prefeitura Municipal de Santos - SP, por exemplo, apresenta planos de expansão das malhas cicloviárias, o que indica uma demanda em ascensão.

A SpinGo tem como objetivo atender a uma ampla gama de clientes, que variam em termos de idade, estilo de vida, propósito de uso e preferências de serviço. A empresa buscará diferenciar-se oferecendo uma frota diversificada de bicicletas e patinetes elétricos, além de um processo de reserva e pagamento simplificado, visando a conveniência do cliente.

Durante a pandemia, algumas pessoas, principalmente aquelas consideradas grupo de risco para a Covid-19, perceberam a vantagem econômica do aluguel diário de uma e-bike em comparação com o uso do transporte público. A SpinGo quer aproveitar essa oportunidade e se posicionar como uma alternativa acessível, econômica e sustentável para as necessidades de transporte dos clientes.

Para garantir a viabilidade financeira da empresa, serão utilizados recursos tanto externos quanto internos. Para a criação da organização, será buscado financiamento por endividamento junto a bancos comerciais, a fim de adquirir as primeiras 10 bicicletas elétricas a serem alugadas, bem como para a compra ou locação de um espaço para armazená-las e para a manutenção inicial da estrutura.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Aluguel de bicicletas e patinetes elétricos, onde os equipamentos comprados terão uma excelente qualidade diminuindo assim o custo com manutenção e desvalorização dos mesmos, nosso objetivo é ajudar as pessoas se locomoverem de

forma sustentável e saudável, minimizando o estresse do dia-a-dia e fazendo com que todos tenham uma melhor integração com o meio ambiente.

Nossa estratégia principal é a sustentabilidade, pensando nas gerações futuras, e diminuir a emissão de CO<sub>2</sub> na atmosfera, e fazer com que todos tenham uma vida mais feliz.

Alguns benefícios da locação de equipamentos elétricos: chegue aonde tem que chegar sem cansaço, sem suor, e sem nenhum barulho irritante, também poderá apreciar as vantagens de nossos patinetes, pois como são dobráveis podem ser facilmente guardados nos seu trabalho, evitando assim que alguém danifique o equipamento quando você não estiver por perto, evitar furtos por deixá-lo em qualquer local, e a principal vantagem, se estiver de saída para algum compromisso ou trabalho e estiver chovendo, você pode ir de Uber ou táxi e levar consigo o seu patinete.

Atuação em cidades de médio e grande porte, nosso primeiro foco serão as pessoas que utilizam as bicicletas convencionais como meio de transporte e as pessoas que já utilizam de meios elétricos para se locomoverem e não tem tempo para fazer manutenções periódicas e ou se ocorrer algum problema com o equipamento próprio tem dificuldade em achar pontos de manutenção que executem o serviço em curto prazo e um mercado que podemos desenvolver, iremos usar também o marketing digital para buscar as pessoas que veem o transporte convencional como algo que atrapalhe sua rotina ou até mesmo sua vida.

Trabalhar com sistema de ponta integrando todas as áreas da empresa nos ajudando e facilitando a gestão minuciosa do todo, maximizando as receitas e reduzindo ao máximo as despesas, lembrando que tal redução não pode atrapalhar a felicidade de nossos clientes e a motivação de nossos colaboradores

**Planejamento:** Decisão de construir uma empresa que ajude as pessoas a circularem de uma forma mais fácil, chegando onde tem que chegar com prazer e comodidade, e ajudando o mundo e a sociedade a diminuir a poluição e preservar a camada de ozônio.

Para isso precisamos da conscientização das pessoas e o entendimento que elas podem se locomover sem ter que investir um valor alto, e tendo o poder de decidir por quanto tempo irão realizar esse projeto de vida e além de tudo poder intercalar sem ter custo ou depreciação do bem.

Precisaremos de dedicação dos sócios, investimento em Bikes modernas e diferenciadas, equipe preparada para atendimento e manutenção, sistema eficaz de gestão e controle, bem como análise detalhada na devolução do produto.

**Organização:** Com o início do projeto, será necessária uma equipe financeira com experiência para cuidar dos seguintes detalhes: Aluguel do ponto comercial, contratação de sistema e tecnologia, compra dos equipamentos e gestão de folha de pagamento. RH responsável pela contratação e gestão de pessoas. Marketing responsável pela divulgação do empreendimento e principalmente levar a ideia de mobilidade a todos. Equipe de vendas muito bem treinada com sabedoria plena da nossa missão, visão e valores, levando o propósito de um mundo melhor a todos.

**Controle:** Sistema integrado em todas as lojas, onde cada bicicleta tenha um chip e com isso seja criado um prontuário de cada equipamento que por sua vez gera planilhas e gráficos diariamente para acompanhamento dos gestores

**Direção:** Engajamento dos sócios/Diretores deixando bem claro o objetivo e as estratégias da empresa, treinamento específico de cada equipe de acordo com o setor e atuação dentro das diretrizes da empresa, feedbacks constantes entre todos os departamentos, bem como análise dos resultados por período com toda a equipe, e reconhecimento dos colaboradores destaques em cada departamento ou equipe

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Nosso objetivo é ajudar e resolver o problema de mobilidade em cidades de médio e grande porte e proporcionar melhoria da qualidade de vida das pessoas. Queremos nos dedicar a tornar os deslocamentos mais fáceis, rápidos e ecológicos.

A SpinGo oferece uma experiência única de economia de tempo e dinheiro de forma prazerosa e sustentável. Queremos ser referência na utilização e participação em ciclofaixas e transformar a vida de inúmeros usuários com: menos trânsito, menos estresse, mais tempo ao ar livre e zero emissões de CO2 na atmosfera.

### **Aperfeiçoamento e manutenção da expansão orgânica e geográfica com foco em rentabilidade e excelência no atendimento aos clientes**

A empresa pretende se consolidar e dar continuidade ao seu modelo de negócio baseado em eficiência e qualidade no atendimento ao cliente e manter seu crescimento, consolidando e aumentando seu market share por meio dos seguintes fatores:

- Crescimento do mercado: o mercado de locação de equipamentos elétricos ainda é incipiente no Brasil e é caracterizado pela baixa concorrência de empresas relevantes como a SpinGo, por contar com presença maior de empresas regionais e poucas empresas relevantes, e histórico de carência de oferta de serviços personalizados e com foco no cliente;
- Automatização dos processos e controles, como redução no tempo de retirada e devolução dos equipamentos;
- Abertura de novos pontos de atendimento, fortalecendo a presença nacional;
- Desenvolvimento de uma rede de franquias para cidades menos populosas;
- Aproveitamento de eventuais oportunidades de realizar aquisições estratégicas;
- Incremento da utilização dos programas de fidelidade.

### **Lançamento de novos produtos, ampliação dos canais de vendas e novas parcerias com constante foco em inovação**

A empresa espera estimular o aluguel de bicicletas e patinetes elétricos por seus clientes e mantê-los fiéis à marca com o lançamento de novos serviços e produtos. Atualmente, o foco do segmento compreende a prestação de serviços de locação de veículos elétricos a pessoas físicas e jurídicas. A empresa pretende também expandir seus canais de vendas por meio da atuação em clientes corporativos e ampliar a oferta junto a empresas de turismo, segmentos ainda pouco explorados e com grande potencial

de crescimento no Brasil, através de mapeamento do mercado e com equipe de vendas dedicada. A empresa busca desenvolver novas parcerias com segmentos e clientes estratégicos, tais como grandes empresas, associações de classe, entre outros.

### **Melhoria dos resultados Através de eficiência operacional e disciplina financeira**

A empresa desenvolveu seu modelo de negócio baseado na rentabilidade, com foco em resultado e eficiência operacional. A empresa pretende incrementar sua rentabilidade e eficiência operacional e financeira, ampliando a geração de caixa operacional e maximizando o retorno sobre o capital investido a seus sócios por meio de:

- yield management: utilização do método de inteligência de mercado de modo a maximizar a receita sobre o ativo (por meio de gestão de preços de acordo com a flutuação da demanda e sensibilidade sobre a movimentação da concorrência), e crescimento da taxa de utilização face a racionalização e alocação do ativo;
- ganhos de eficiência: redução do custo relacionado ao crescimento; diluição de custos fixos e despesas com o amadurecimento do business; e melhora operacional;

A empresa está estruturada operacionalmente para incrementar sua rentabilidade e eficiência operacional e financeira, com a implementação de equipes 100% dedicadas ao monitoramento do mercado e à análise de capacidades internas. Com isso, a empresa pode embasar tomadas de decisões estratégicas e executar adequações rapidamente. A empresa tem a intenção de adotar uma rígida disciplina de capital, reforçando e introduzindo práticas que busquem melhorar a eficiência operacional, de forma que possa continuar crescendo com rentabilidade e eficiência, maximizando o retorno sobre o capital investido aos acionistas da empresa e sem prejudicar a solidez financeira. A empresa pretende preservar e ampliar a consistente geração de caixa operacional. A empresa procura manter seus investimentos em ativos operacionais com alta liquidez que compreendem, principalmente, equipamentos elétricos para locação.

### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

**Missão Lev:** “A nossa missão desde então é fazer com que as pessoas reflitam sobre os seus hábitos, e não apenas os hábitos relacionados à mobilidade urbana. Queremos que as pessoas olhem mais ao seu redor.”

**Visão Wave Bike:** Ser uma das líderes no segmento de bicicletas, visando sempre honestidade, integridade, qualidade e eficiência; além de fixar nossa marca na mente dos consumidores como símbolo de seriedade e confiança dentro de determinado ramo.

**Valores Eucatex:** Respeitar o ser humano e suas individualidades. Trabalhar em equipe com foco em resultados. Buscar constantemente a excelência. Comprometimento. Promover a ética e a transparência nos relacionamentos. Justiça. Incentivar a criatividade e o empreendedorismo.

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

A SpinGo é uma empresa que planeja estar entre as melhores no mercado de aluguel de bicicletas e patinetes elétricos, com o objetivo de transformar a forma como as pessoas se movem e promover um estilo de vida mais saudável e ecológico.

Acreditamos que as bicicletas e patinetes elétricos são a chave para uma mobilidade urbana mais eficiente e amigável ao meio ambiente. Ao alugar nossos produtos, nossos clientes têm acesso a uma alternativa prática, acessível e ecologicamente correta para se deslocar pela cidade, por isso apresentamos nossa Missão, Visão e Valores:

**Missão:** Oferecer soluções de mobilidade sustentável e acessível por meio do aluguel de bicicletas e patinetes elétricos, promovendo um estilo de vida saudável e contribuindo para um ambiente mais limpo e sustentável.

**Visão:** Nosso objetivo é ser a principal empresa de aluguel de bicicletas e patinetes elétricos, reconhecida por oferecer a melhor experiência de mobilidade sustentável em nossa região de atuação. Queremos ser líderes no setor, fornecendo um

serviço de alta qualidade, ampla disponibilidade e atendimento excepcional aos nossos clientes.

**Valores:** Nossos valores são: Sustentabilidade, Acessibilidade, Qualidade, Respeito e Inovação.

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

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

#### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

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

Na vida sempre estamos correndo atrás de objetivos, porém nem sempre conseguimos alcançá-los ou obter a realização que almejamos. Para que seja possível evitar que tais situações ocorram é preciso ter autoconhecimento.

Para poder desenvolver esta competência, existe uma ferramenta que pode ser utilizada, e sendo ela a análise SWOT, ou FOFA. esta análise se trata da busca do indivíduo por descobrir fatores internos (Forças e Fraquezas) e externos (Oportunidades e Ameaças) que possam interferir em seus objetivos de vida.

Quanto às características internas, as Forças se tratam de descobrir no que somos bons ou fatores que podem contribuir para nos destacarmos, já as fraquezas são os pontos em que ainda temos como melhorar.

Já quando falamos dos externos, as oportunidades são a análise do ambiente externo em busca de eventos que possamos aproveitar, porém, nem todas as oportunidades são boas, então é importante buscar as que melhor se adaptam às forças.

As ameaças são o oposto, são acontecimentos e fatores externos que colocam em risco nossas vantagens.

Um momento muito importante de sabermos utilizar esta ferramenta é quando estamos procurando qual é o melhor curso para fazermos durante a faculdade, por exemplo, para isso é importante saber no que nos destacamos e gostamos de fazer (Forças), aquilo que queremos evitar ou não temos tantas habilidades na área (Fraquezas), quais setores estão tendo grande movimentação no mercado de trabalho (Oportunidades) e quais são os com maior competitividade (Ameaças).

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

Mesmo quando já sabemos claramente o que queremos para nossas vidas, ainda serão encontrados problemas para alcançar os objetivos quando não há planejamento.

Para efetuar um bom planejamento é importante, primeiramente, ter um grande leque de ideias e possibilidade para sua realização, para isso podem ser usadas técnicas, como a do brainstorm ou canvas, que foquem em maior número de possibilidades do que na qualidade das mesmas.

Com tantas ideias sendo apresentadas, nem todas serão utilizadas, então será importante saber distinguir as que podem ou não ser utilizadas, para isso pode-se utilizar o “funil de ideias”, que se baseia em filtrá-las com base nas características do próprio indivíduo, o que ele pode fazer e como fazer.

Falando nas características do indivíduo, também é necessário ter uma boa ideia da própria identidade profissional, observando as “hard skills” e as “soft skill”. com todas as etapas estabelecidas, serão impostas as metas e objetivos.

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

Quando se fala das metas, não somente metas são importantes, mas também saber como colocá-las em prática. Para isso, existem ferramentas à disposição que podem ajudar, como a SMART, PDCL e a PDCA.

Um ponto importante a se destacar é que as habilidades e conhecimento do indivíduo devem estar também alinhadas com o mercado que deseja atuar. Assim, além do que foi abordado anteriormente, deve-se haver uma auto análise no que diz respeito à atratividade no mercado. Para isso, também existem maneiras de observar estes fatores, como as cinco forças de Porter, a matriz BCG e 5W2H. quando utilizados, será mais fácil e prático efetuar o planejamento e cumprimento de metas.

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

Tão bom quanto ter os planos, metas e objetivos devidamente estipulados é ter formas de avaliar se estão sendo eficazes e estão colaborando positivamente para alcançar aquilo que deseja-se realizar. um meio amplamente utilizado de se conseguir fazer isso é a utilização de indicadores de desempenho, como os KPIs, OKRs e a metodologia BSC.

Dois fatores diferenciais no planejamento e estabelecimento de metas e objetivos é ter também um bom gerenciamento de conhecimento; para isso, é importante mantê-lo sempre atualizado, filtrado e em constante desenvolvimento, uma forma de concretizar estas práticas é realizando o exercício GCP( Gestão de Conhecimento Pessoal), que foca não somente nestas competências como também no compartilhamento das mesmas. o outro fator é o uso do forecast e foresight. Forecast diz respeito à previsão do planejamento com base nas informações disponíveis, já foresight se refere à visão de futuro do indivíduo.

### 3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

	Fatores Positivos	Fatores Negativos
Fatores Internos (Microambientais)	Raciocínio Lógico Comprometimento Conhecimento <b>S</b>	Temperamento Diálogo Experiência <b>W</b>
Fatores Externos (Macroambientais)	Região favorável Poucos profissionais Mercado crescente <b>O</b>	Altos requisitos Mudança Constante <b>T</b>

## 4. CONCLUSÃO

Após as análises e pesquisas feitas para o desenvolvimento do novo negócio, conclui-se que o mercado de aluguel de bicicletas elétricas ainda pode ser bem explorado, pois o mercado se encontra em estágio incipiente, sendo necessário desenvolvimento. visto que não temos um número vasto de concorrentes e um público alvo com grande conscientização sobre os benefícios de deste meio de transporte alternativo, o que nos permite trabalhar a expansão de território e serviços oferecidos. Portanto, nosso projeto integrador tem com o intuito de levar facilidade para a vida das pessoas, tanto no quesito de locomoção quanto nos cuidados para manter os equipamentos em bom estado, sempre levando em consideração que devemos ser sustentáveis.

A princípio, o primeiro problema encontrado pelo grupo foi de viabilizar financeiramente o projeto, visto os altos custos iniciais, como a compra das próprias bicicletas e patinetes elétricos e de como seria o estabelecimento, alugado ou comprado. Após diversas conversas e debates foi construído um plano de aluguéis baseado em mensalidades semestrais e trimestrais, para solucionar esta problemática, a fim de gerar lucro de forma mais segura.

Outro tópico muito comentado durante as reuniões foi a localidade da empresa. Assim como foi falado anteriormente, o Brasil possui ainda algumas fragilidades consideráveis quanto às questões relacionadas a ciclovias. Para que este problema não afetasse tanto o desempenho e potencial do projeto, foi pesquisado qual seria o melhor local para simulá-lo. Por fim, o melhor local encontrado foi o litoral paulista, por possuir a melhor infraestrutura de ciclismo e maior taxa de ciclista, logo com maior número de possíveis clientes.

Assim, a partir de todas as discussões e pesquisas efetuadas ao longo do desenvolvimento do projeto, foi possível simular uma organização voltada para a locação de bicicletas e patinetes elétricos que consegue ser sustentável, assim como sugere o principal intuito do mesmo, e financeiramente viável.

## REFERÊNCIAS

CALLIL, V; COSTANZO, D. Estudos de Mobilidade por Bicicleta. Victor Callil e Daniela Costanzo (orgs.) — São Paulo: Cebrap, 2018. 200p. ISBN 978-85-62676-19-2.

GÊDA JÚNIOR, F. A. N. Implantação do Projeto de Bicicletas Compartilhadas na Orla de Maceió – mais mobilidade e alternativas sustentáveis. Escola Nacional de Administração Pública (Enap). Brasília, 2019. Disponível em: <<http://repositorio.enap.gov.br/handle/1/4970>>. Acesso em: 01. Jun. 2023.

LIMA, G. B.; CASTRO, M. L.. Mobilidade por bicicleta: o uso de bicicletas elétricas em Paraopeba (MG). Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2019. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/1843/31601>>. Acesso em: 01. Jun. 2023.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. 13 out. 2015. Disponível em: <<https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>>. Acesso em: 01. Jun. 2023.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO SETOR DE BICICLETAS. Mercado de Bicicletas Elétricas 2023. Disponível em: <[https://aliancabike.org.br/wp-content/uploads/docs/2023/04/Mercado\\_Bikes\\_Eletricas\\_2023-1.pdf](https://aliancabike.org.br/wp-content/uploads/docs/2023/04/Mercado_Bikes_Eletricas_2023-1.pdf)>. Acesso em: 11. Junho. 2023.

CAUE FONSECA. Uma mãozinha no pedal: por que cresce o interesse por bikes elétricas na pandemia. IN: GHZ Port Alegre. Disponível em: <<https://gauchazh.clicrbs.com.br/porto-alegre/noticia/2021/02/uma-maozinha-no-pedal-por-que-cresce-o-interesse-por-bikes-eletricas-na-pandemia-ckkqrx89z000e017wv2v9s.kbg.html>>. Acesso em: 13. Junho. 2023.

## **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: PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b>
<b>CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS</b>
<b>MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL, E LUIZ FERNANDO PANCINE</b>
<b>ESTUDANTE: EMERSON VIDAL RIBEIRO</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023</b>

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
<p><b>Contextualização:</b> O projeto tem como proposta a elaboração de um plano de negócio, no qual foi escolhido a atividade de locação de bicicletas e patinetes elétricos. Foi realizado um estudo sobre o mercado existente no país, de forma a entender os preços praticados, as oportunidades do empreendimento, dentre outros, permitindo a compreensão do que é necessário para o início do empreendimento.</p>
<p><b>Desafio:</b> Devido a atividade de locação de bicicleta elétrica se tratar de um mercado emergente na economia doméstica, não possui muitas empresas com boa referência e visibilidade, dificultando no processo de entendimento o mercado e negócio, e na realização de benchmarking.</p>
<p><b>Cronograma das Ações:</b> O desenvolvimento do projeto integrado teve seu início no dia 12/05, onde foi definido que teríamos encontros semanais para discussão acerca da divisão de trabalho entre os membros, de forma a serem sugeridas melhorias e alterações. Desta forma, foram realizados 4 encontros virtuais.</p>
<p><b>Síntese das Ações:</b> No primeiro encontro foi utilizado para aplicação do brainstorming entre os membros da equipe, para levantamento de ideias e escolha do empreendimento do projeto integrador. No segundo encontro, foi utilizado para realização de pesquisas acerca de empreendimentos em funcionamento sobre aluguel de bicicletas e bicicletas elétricas, e pesquisa sobre o seu mercado. No terceiro encontro, definimos a região de atendimento, os possíveis públicos, os preços exercidos no mercado e os custos envolvidos no empreendimento proposto. Para finalizar, no quarto encontro, foi realizado um overview acerca do projeto.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Aspectos positivos Pontualidade dos integrantes nos encontros virtuais.</p>
<p style="padding-left: 40px;">b. Dificuldades encontradas Identificação dos temas a serem abordados em cada tópico do projeto.</p>

c. Resultados atingidos	
d. Sugestões / Outras observações	
<b>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022201506	NOME: Emerson Vidal Ribeiro
RA 1012023100635	NOME: Murilo da Silva Martins
RA 1012023100625	NOME: Sérgio Luis Pereira Filho
RA 1012023100611	NOME: Luiz Guilherme M. Pesotte

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b>
<b>CURSO: SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING</b>
<b>MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL, E LUIZ FERNANDO PANCINE</b>
<b>ESTUDANTE: MURILO DA SILVA MARTINS</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023</b>

<b>5. DESENVOLVIMENTO</b>
<b>Contextualização:</b> O projeto tem como proposta a elaboração de um plano de negócio, no qual foi escolhido a atividade de locação de bicicletas e patinetes elétricos. Foi realizado um estudo sobre o mercado existente no país, de forma a entender os preços praticados, as oportunidades do empreendimento, dentre outros, permitindo a compreensão do que é necessário para o início do empreendimento.

**Desafio:** Devido a atividade de locação de bicicleta elétrica se tratar de um mercado emergente na economia doméstica, não possui muitas empresas com boa referência e visibilidade, dificultando no processo de entendimento o mercado e negócio, e na realização de benchmarking.

**Cronograma das Ações:** O desenvolvimento do projeto integrado teve seu início no dia 12/05, onde foi definido que teríamos encontros semanais para discussão acerca da divisão de trabalho entre os membros, de forma a serem sugeridas melhorias e alterações. Desta forma, foram realizados 4 encontros virtuais.

**Síntese das Ações:** No primeiro encontro foi utilizado para aplicação do brainstorming entre os membros da equipe, para levantamento de ideias e escolha do empreendimento do projeto integrador. No segundo encontro, foi utilizado para realização de pesquisas acerca de empreendimentos em funcionamento sobre aluguel de bicicletas e bicicletas elétricas, e pesquisa sobre o seu mercado. No terceiro encontro, definimos a região de atendimento, os possíveis públicos, os preços exercidos no mercado e os custos envolvidos no empreendimento proposto. Para finalizar, no quarto encontro, foi realizado um overview acerca do projeto.

e. Aspectos positivos  
Pontualidade dos integrantes nos encontros virtuais.

f. Dificuldades encontradas  
Identificação dos temas a serem abordados em cada tópico do projeto.

g. Resultados atingidos

h. Sugestões / Outras observações

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201506	NOME: Emerson Vidal Ribeiro
RA 1012023100635	NOME: Murilo da Silva Martins
RA 1012023100625	NOME: Sérgio Luis Pereira Filho
RA 1012023100611	NOME: Luiz Guilherme M. Pesotte

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**CURSO: BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL, E LUIZ FERNANDO PANCINE**

**ESTUDANTE: SÉRGIO LUIS PEREIRA FILHO**

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023**

### 8. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O projeto tem como proposta a elaboração de um plano de negócio, no qual foi escolhido a atividade de locação de bicicletas e patinetes elétricos. Foi realizado um estudo sobre o mercado existente no país, de forma a entender os preços praticados, as oportunidades do empreendimento, dentre outros, permitindo a compreensão do que é necessário para o início do empreendimento.

**Desafio:** Devido a atividade de locação de bicicleta elétrica se tratar de um mercado emergente na economia doméstica, não possui muitas empresas com boa referência e visibilidade, dificultando no processo de entendimento o mercado e negócio, e na realização de benchmarking

**Cronograma das Ações:** O desenvolvimento do projeto integrado teve seu início no dia 12/05, onde foi definido que teríamos encontros semanais para discussão acerca da divisão de trabalho entre os membros, de forma a serem sugeridas melhorias e alterações. Desta forma, foram realizados 4 encontros virtuais.

**Síntese das Ações:** No primeiro encontro foi utilizado para aplicação do brainstorming entre os membros da equipe, para levantamento de ideias e escolha do empreendimento do projeto integrador. No segundo encontro, foi utilizado para realização de pesquisas acerca de empreendimentos em funcionamento sobre aluguel de bicicletas e bicicletas elétricas, e pesquisa sobre o seu mercado. No terceiro encontro, definimos a região de atendimento, os possíveis públicos, os preços exercidos no mercado e os custos envolvidos no empreendimento proposto. Para finalizar, no quarto encontro, foi realizado um overview acerca do projeto.

i. Aspectos positivos  
Pontualidade dos integrantes nos encontros virtuais.

j. Dificuldades encontradas  
Identificação dos temas a serem abordados em cada tópico do projeto.

k. Resultados atingidos

l. Sugestões / Outras observações

### 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201506	NOME: Emerson Vidal Ribeiro
RA 1012023100635	NOME: Murilo da Silva Martins
RA 1012023100625	NOME: Sérgio Luis Pereira Filho
RA 1012023100611	NOME: Luiz Guilherme M. Pesotte

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**CURSO: GESTÃO FINANCEIRA**

**MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL, E LUIZ FERNANDO PANCINE**

**ESTUDANTE: LUIZ GUILHERME M. PESOTTE**

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023**

### 11. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** O projeto tem como proposta a elaboração de um plano de negócio, no qual foi escolhido a atividade de locação de bicicletas e patinetes elétricos. Foi realizado um estudo sobre o mercado existente no país, de forma a entender os preços praticados, as oportunidades do empreendimento, dentre outros, permitindo a compreensão do que é necessário para o início do empreendimento.

**Desafio:** Devido a atividade de locação de bicicleta elétrica se tratar de um mercado emergente na economia doméstica, não possui muitas empresas com boa referência e visibilidade, dificultando no processo de entendimento o mercado e negócio, e na realização de benchmarking.

**Cronograma das Ações:** O desenvolvimento do projeto integrado teve seu início no dia 12/05, onde foi definido que teríamos encontros semanais para discussão acerca da divisão de trabalho entre os membros, de forma a serem sugeridas melhorias e alterações. Desta forma, foram realizados 4 encontros virtuais.

**Síntese das Ações:** No primeiro encontro foi utilizado para aplicação do brainstorming entre os membros da equipe, para levantamento de ideias e escolha do empreendimento do projeto integrador. No segundo encontro, foi utilizado para realização de pesquisas acerca de empreendimentos em funcionamento sobre aluguel de bicicletas e bicicletas elétricas, e pesquisa sobre o seu mercado. No terceiro encontro, definimos a região de atendimento, os possíveis públicos, os preços exercidos no mercado e os custos envolvidos no empreendimento proposto. Para finalizar, no quarto encontro, foi realizado um overview acerca do projeto.

m. Aspectos positivos  
Pontualidade dos integrantes nos encontros virtuais.

n. Dificuldades encontradas  
Identificação dos temas a serem abordados em cada tópico do projeto.

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

## 12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201506	NOME: Emerson Vidal Ribeiro
RA 1012023100635	NOME: Murilo da Silva Martins
RA 1012023100625	NOME: Sérgio Luis Pereira Filho
RA 1012023100611	NOME: Luiz Guilherme M. Pesotte