



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

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO DE RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BENDITO BROWNIE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO DE RECURSOS
HUMANOS**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

BENDITO BROWNIE

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

ISABELLA JULIA SOARES BLASI, RA 1012023100218

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	10
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	11
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	12
4. CONCLUSÃO	13
REFERÊNCIAS	14

1. INTRODUÇÃO

Criar um novo empreendimento, qual o objetivo? O que aprendi com isso? E como isso mudou a minha vida? Primeiramente, o objetivo principal desse projeto é: criar uma empresa, cujo produto tenha um objetivo esperado. No meu caso, o meu principal objetivo é a área de alimentação, especificamente, na área de doces. O aprendizado principal aqui será: aprender como empreender, utilizando os ensinamentos que tivemos nas aulas e colocando em prática aqui, no nosso projeto. E por último, não menos importante, de que forma isso mudou a minha vida: a ideia de criar uma empresa já existia em minha mente, eu só precisava de um “empurrãozinho” para colocar essas ideias em prática.

Criar uma empresa não é tão simples quanto se aparenta. Tudo deve ser milimetricamente pensado, para que a chance de sucesso seja exorbitante. Precisamos de recursos (humanos, financeiros, etc), termos vantagens competitivas, o nosso produto deve ser raro (nem todos podem garanti-lo), não substituíveis (ninguém pode fazer melhor que nós), e também inimitáveis (deve ser difícil de ser reproduzido) e o mais importante, apoio, sem o apoio familiar e formal, não conseguimos chegar a lugar algum sozinhos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Vamos falar um pouco sobre a Bendito Brownie, uma empresa onde fabrica brownie, atuando no mercado na área alimentícia, onde seus possíveis concorrentes são padarias e docerias que fabrique o mesmo produto; podemos alcançar todos os tipos de clientes, sejam eles crianças, jovens, adultos e até mesmo idosos. O produto principal é o brownie, cujo o mesmo é um bolo de chocolate (para aqueles que ainda não conhecem), porém não tão simples quanto um bolo tradicional, e não é preparado de forma convencional igual à um bolo comum, o que se torna um diferencial. Com o produto principal, que é o brownie, o que temos de diferente? Suas variadas formas de recheá-lo, tornando-o único e específico em seu sabor, para agradarmos todos os clientes e gostos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Nosso principal foco é vender, fabricar e comercializar nossos produtos com material de excelência, onde o custo da empresa não seja tão alto, e ainda sim possamos entregar produtos com qualidade.

Como descrito acima, o principal foco da empresa são os brownies, porém gourmetizados. Não é um bolo de chocolate qualquer, e isso que o torna tão especial e diferente dos convencionais. Sua massa é preparada de forma diferente, e até chegarmos na massa ‘PERFEITA’, foi necessário muitas pesquisas e testes, e é por esse motivo que a Bendito Brownie propõe um diferencial aos clientes, quem comer um, vai encomendar sempre.

E a principal forma de venda: vender o nosso produto em um mercado já existente localizado na cidade em que se atua. Localizando alguns pontos comerciais de

alimentação, com a proposta de deixar a nossa banqueta de brownies à disposição de todo cliente que visitar, com vários sabores diferentes, e na embalagem contendo o contato, caso a pessoa se interesse em comprar mais. E também através das redes sociais, fazendo postagens diariamente e ganhando cada vez mais clientes.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor, geralmente, ele está atrás de novos caminhos e novas soluções, e o que o torna diferente das pessoas não empreendedoras é sua capacidade de pensar e sua criatividade inovadora. Um bom empreendedor apresenta diversas características específicas, dentre elas encontramos, independência, busca por informações e conhecimento, persistência, destemido, comprometimento, entre outros.

Para se abrir um negócio precisamos pensar e agir como empreendedores, não se estagnar é um dos principais focos, sempre buscar novas informações, conhecimento. O comprometimento é indispensável, devemos pensar o seguinte, quando trabalhamos em uma empresa com contrato CLT, onde devemos cumprir horários, trabalhos e etc, sempre cumprimos com maior zelo e cautela, dando o sangue pela empresa de terceiros, o mesmo deve acontecer com a nossa própria empresa. Jamais desista do seu tão grande sonho, persistência acima de tudo, você precisa estabelecer suas metas e saber aonde você quer chegar.

Para que sua empresa flua, você precisa ter apoio, pois sozinho não chegará a lugar algum. Tenha gestores competentes, aqueles que irão trabalhar como se a empresa também fosse deles. Eles precisam ter conhecimento sobre seu produto fabricado, para ajudá-lo a fabricar com excelência, invista em cursos profissionalizantes, tanto para si quanto para seus colaboradores e aliados. Para fabricar um bom brownie, deve se conhecer sobre, pois tem suas técnicas necessárias, e bons cozinheiros/ doceiros, será perfeito para a empresa, ou seja, seus funcionários precisam ter conhecimento sobre o produto.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A fonte de capital da Bendito Brownie é o capital próprio, no qual inicialmente era um valor que eu, proprietária, tinha guardado para uma emergência. Iniciei com um valor de R\$1000,00, onde comprei todos os ingredientes que precisava, para iniciar a produzir o quanto antes. Nos primeiros dois meses de empreendimento, consegui cobrir o meu custo inicial, e multiplicar, para comprar mais matéria prima, e ainda sim ter o meu lucro. Como a produção é grande, os brownies são feitos todos os dias, e vendidos diariamente, fresquinhos aos clientes, portando o lucro é diário. Como o local de produção é em minha casa, o custo do capital próprio mensal é baixo. A remuneração mínima exigida é de R\$3500,00, pois temos o custo da força, que varia de R\$180,00 a R\$220,00 por mês, pois meu forno é elétrico, e seu consumo é baixo; a matéria prima, que é comprada proporcional ao que produz, sem desperdícios R\$568,00, combustível para as entregas, no qual o valor já é agregado ao produto R\$153,00, dando um total de custo de aproximadamente R\$1.200,00 mensal, acrescentando imprevistos.

Porém com a alta produção, nosso lucro pode chegar a R\$10.000,00 mensal.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

O principal motivo desse novo empreendimento, Bendito Brownie, inicialmente era para ter uma renda extra, pois tenho um emprego fixo, onde tenho contrato CLT e amo o que faço, porém eu precisava de algo a mais para mim. Sempre amei cozinhar, e brownie é um dos meus doces preferidos; e não tem nada melhor do que fazer algo que você tanto ama, não é mesmo?

O mercado de alimentação, especificamente na área de doces, é um mercado onde ninguém vai deixar de comprar, e é difícil conhecermos alguém que não goste de um docinho após uma refeição. Brownie é aquele doce, que se você experimentar uma vez, vai querer sempre, ainda mais sendo feito com amor!

Claro que não podemos descartar as dificuldades e desafios, e um deles é a concorrência, um dos principais concorrentes da Bendito Brownie, seriam as padarias, porém isso não é algo que me desestabilize, pois sei que ofereço os melhores produtos de minha cidade. O diferencial de meus brownies, são seus variados sabores de recheios, coberturas e afins, não apenas o tradicional, que sempre vemos em padarias, sem contar que nossa receita é especial, nossa massa tem um toque diferenciado, e isso foi conquistado através de muito estudo e testes, para que conseguisse chegar na melhor receita imaginável; portanto, concorrentes para nós não são uma pedra no caminho, e sim um trampolim, onde podemos nos sobressair diante de nossos concorrentes, devido ao grande diferencial que proporcionamos. E com tudo isso, chegamos ao topo, que é onde estão os nossos clientes, é tudo por eles, para lhes oferecer a melhor experiência de brownie da vida deles. E como conquistar tantos clientes? Primeiramente, precisamos de carisma, simplicidade, e saber como conquistar os nossos clientes. Nosso braço direito, são as redes sociais, é por lá que vamos atrair nossos clientes, divulgando fotos desejáveis do produto, onde os clientes ‘comam com os olhos’, e apenas pelo fato de desejar aquele brownie, aquele doce, seu cliente já mordeu a isca, e após ele provar, e ver que realmente é de qualidade, é aí que você percebe que fez o seu melhor, e conseguiu conquistar mais um cliente.

Jamais desista de seus sonhos, você pode tudo!

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Primeiramente precisamos pensar em estabelecer objetivos, avaliação de cenário, determinar a estratégia e definir metas. O que a empresa quer alcançar? A Bendito Brownie quer alcançar a maior quantidade de clientes do Brasil todo. Avaliar a empresa atualmente e projetar como ela ficará? Atualmente nos encontramos com uma margem de 3 funcionários, e alcançamos apenas a minha cidade de São José do Rio Pardo, a projeção para daqui 5 anos é de crescer a quantidade de funcionários, e conseqüentemente a produção, e alcançar o Brasil todo. Escolher a estratégica com a finalidade de atingir os

objetivos estabelecidos? A estratégia é fazer uma forma de que o produto tenha uma durabilidade maior que 7 dias, para que assim ele possa ser produzido em maior quantidade, com um prazo de validade maior, para que possamos ter vendedores externos e com isso alcançar mais cidades e clientes. E por último, mas não menos importante, delimitar metas a serem alcançadas nos programas de curto e longo prazo? A meta para curto prazo definitivamente é fazer um produto que tenha maior durabilidade de vencimento, de uma forma que não se perca a qualidade do produto; a meta para curto prazo é que com isso, nossos clientes ficarão mais satisfeitos, e isso faça com que consequentemente a produção possa aumentar, e assim podemos vender externamente em outras cidades, via sedex e correios.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é a chave para direcionar as ações de uma empresa e garantir que elas estejam alinhadas aos objetivos organizacionais. O conceito se refere ao conjunto de planos, estratégias e ações que orientam e direcionam o negócio para alcançar os objetivos estabelecidos. Cada empresa constrói sua estratégia a partir do planejamento estratégico, que pode ser de curto e médio prazo. Ele é o ponto de partida para ter foco no alcance de resultados. A implementação de estratégia é o processo de transformar planejamento em ação. Queremos executar um novo plano de marketing para impulsionar as vendas de brownies e fazer nosso novo negócio crescer, e para isso, contratamos uma agência de marketing, para diferenciar as publicações e nossas redes se tornarem mais visíveis.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Vamos falar um pouco sobre Missão, Visão e Valores de uma empresa. A missão de uma empresa é uma declaração, sempre bem concisa e objetiva, que compartilha o propósito, o foco principal e os objetivos da marca. Normalmente, conta, também com

uma breve descrição dos serviços prestados pela empresa (ou os produtos que ela vende) e a relevância desses serviços ou produtos para a comunidade. A visão de uma empresa é uma segunda declaração, onde relata as ambições e aspirações da empresa, aquilo que ela deseja realizar, o tipo de história que quer construir e de que forma quer ser lembrada e vista pelos clientes.

Dentro da tríade “missão visão e valores”, a visão de uma empresa é aquela luz que guia os novos funcionários, orienta a tomada de decisões importantes e atrai clientes. Os valores de uma empresa são as crenças e os princípios éticos que orientam as ações da empresa, a forma como ela se posiciona publicamente, as parcerias que ela busca – seja com um digital influencer ou com outras marcas – e a forma como ela constrói ou adquire os itens que vende em seu site.

Vamos utilizar como exemplo, a missão, visão e valores da empresa Nike. A Nike é uma marca que preferiu investir em uma importante declaração de missão de uma empresa em vez de elaborar uma mensagem unificada de missão, visão e valores. No próprio site da Nike, há uma página dedicada que ainda conta apenas com a tradução para o português europeu – mas a mensagem é clara: A nossa missão é proporcionar inspiração e inovação a todos os atletas* do mundo. *Você tem um corpo? Então pode se considerar um atleta. E essa escolha trouxe uma vantagem bem interessante. A principal delas é que a empresa foi capaz de montar toda a sua identidade visual e o próprio tom de voz da marca de acordo com essa missão. Curta e direto ao ponto, a declaração da Nike funciona porque é inclusiva e combate a hipótese preconceituosa de que uma marca com tênis de corrida e roupas atléticas não teria espaço para pessoas normais, que possuem corpos que fogem ao padrão do que é tradicionalmente considerado “atlético”.

A segunda empresa que irei usar de exemplo é a Plask Embalagens. A Plask é uma empresa que fabrica bobinas picotadas. Sua Missão, o propósito da empresa é: Atender as necessidades de nossos clientes fabricando e comercializando embalagens plásticas de qualidade com material de excelência. Sua Visão, como a empresa quer ser vista: Expandir as vendas a todo território nacional e ser referência no mercado de embalagens

plásticas. E seus Valores, no que a empresa acredita: Comprometimento, Competência, Trabalho em equipe, Transparência, Otimismo, Ética.

Como podemos ver, cada empresa utiliza a prática da Missão, Visão e Valores de forma única e específica, aumentando a integridade da empresa.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

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.

A Missão da Bendito Brownie, o nosso propósito: fabricar brownies de qualidade para os clientes. A Visão da Bendito Brownie, onde queremos chegar: ser referência no mercado de doces, e expandir as vendas a todo território nacional. E por último, os Valores da Bendito Brownie: equilíbrio, transparência, qualidade e ética.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Com a ajuda do Projeto Integrado, eu consegui trazer essas ideias para a minha vida pessoal. Por exemplo, a Bendito Brownie, é uma empresa real na qual atuo hoje em dia, além de meu emprego fixo, claro que foi preciso usar a criatividade para pensar e crescer a Bendito Brownie como uma empresa de verdade!

E isso me serviu para utilizar algumas estratégias na minha vida real, onde pretendo crescer a Bendito Brownie, como com a forma de divulgação, de vendas, pois em minha cidade, há pouquíssimos lugares que vendam brownie, então a concorrência é

menor, no qual para mim, já é um ponto muito positivo. Estrategicamente pensando, preciso aumentar a minha produção, e ter matéria prima em estoque, para não ter imprevistos de acabar durante uma produção, e com o Projeto isso tem se tornado bem mais claro para mim, onde me fez criar essa visão de pensar estrategicamente e também pensar a longo prazo.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensemos na grande busca dos seres humanos pelo autoconhecimento, somos pessoas limitadas e sempre temos a tendência de cair nas “armadilhas da mata escura” que a vida nos reserva. O que “recheia”, que dá sabor à vida humana são os sonhos, embebidos de magia e encanto de se viver feliz e realizado. E o autoconhecimento é importante por que? Porque sem você se conhecer, saber o que você quer e aonde quer chegar, acontece que assim não chegará a lugar algum. A vida é uma só, vale a pena buscar o autoconhecimento, para cada pessoa vale a pena, de fato ser “caçador de si”, pois a vida passa a ter um sentido mais completo e envolvente quando nos conhecemos ou ao menos buscamos nos conhecer.

Muitas pessoas acreditam que o importante é “caminhar”, mesmo quando não se sabe para onde está indo, e na verdade é apenas um sinal da pessoa que está sem foco. Você precisa focar em seus objetivos e o que você almeja, para seguir pelo caminho certo, sem desperdiçar seu glorioso tempo. Para isso, você precisa pensar o seguinte: o que eu quero, como eu quero conquistar isso e para quando eu quero. Você saber o que você quer da sua vida, já é o primeiro passo para saber onde se quer chegar. O segundo passo é, como eu vou fazer para conquistar o meu objetivo, isto é, traçar o seu caminho. E por fim, o prazo que você quer conquistar esse objetivo, você precisa estipular um período, pois senão, também é perder tempo. Com o objetivo, caminho e período traçados, basta apenas correr atrás.

Como diz Silvio Santos, 10% de inspiração, e 90% de transpiração. Para se conquistar o que quer, não basta apenas ter a inspiração, você precisa trabalhar, colocar a

“mão na massa”. Citando o exemplo de Silvio Santos, cujo homem tem a rede SBT, mesmo sendo o dono, ele não tinha apenas funcionários, ele também trabalhava para si, graças a ele e a colaboração de todos os colaboradores, que sua rede de TV é um sucesso até os dias de hoje. Portanto, com isso, lembre-se sempre, onde tiver inspiração, precisa ter transpiração, sem se mexer, não conquistaremos nada.

Para o nosso último tópico, quem não consegue controlar, não gerencia, e quem não gerencia fica na mão do destino. Por exemplo, se você não consegue controlar suas emoções e compulsão alimentar, você não conseguirá realizar sua dieta com êxito. A mesma coisa serve para empresas, relacionamentos e sua vida. O controle serve justamente para controlar, para que nada saia fora dos eixos, tudo na vida precisa-se de controle, controle financeiro, controle emocional, controle de gestão, sem o controle, a chance de falência vai longe. Agora, citemos um exemplo de uma empresa, que tem o controle de todas as áreas, recursos humanos, financeiro, produção, comercial, faturamento, tem gestores e pessoas capacitadas para tal função, e essa empresa está fazendo muito sucesso com as vendas dos produtos, é uma empresa que tem grandes chances de crescimento anualmente. Com as áreas devidamente controladas, mostra-se que existe uma gerência, e que faz com que a empresa cresça.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A matriz SWOT pode ser utilizada em vários âmbitos, como pessoal e profissional (empresas e produtos), onde é destacado os pontos fortes, pontos fracos (interno), oportunidades e ameaças (externo).

Vamos citar o que é a análise SWOT pessoal, quais são os diferenciais de contar com essa estratégia, além de conferir dicas de como se aplicar essa estratégia. Sabemos que realizar o plano de ação pode não ser uma tarefa fácil, por isso, o ideal é contar com uma profissional que vá auxiliar nas mais diferentes etapas do processo. Para ouvir o áudio apenas clicar duas vezes no arquivo abaixo.



Análise SWOT
Pessoal.ogg

4. CONCLUSÃO

Com esse trabalho, consegui aprender muito sobre empreendimentos e a importância de como criar um novo empreendimento, e pude inclusive utilizar alguns tópicos em minha vida pessoal, o que mais foi interessante para mim, foi poder utilizar a empresa que criei para mim, de brownies. A parte de criação de empresa, capital, e também missão, visão e valores foram os tópicos mais importantes.

Concluo com esse trabalho muitos ensinamentos, onde pude aprender que ser empreendedor não é apenas abrir uma empresa, mas pensar em todas as possibilidades, e que ter um diferencial é o que te faz ser diferente dos concorrentes, sair fora da caixinha e ter criatividade são características de pessoas que já nascem empreendedoras. Certamente a parte de capital ainda é um assunto difícil, porém consegui entender as diferenças de capital próprio e capital de endividamento, e definitivamente resolvi começar o meu negócio com capital próprio.

Um trabalho essencial para a formação de minha carreira, e que com toda certeza, será útil em meu dia a dia.

Obrigada!

REFERÊNCIAS

<https://www.oberlo.com.br/blog/missao-visao-e-valores>

<https://www.plask.com.br/quem-somos>

<https://penser.com.br/analise-swot-pessoal/>

<https://luizfernandomiguel.com/2011/06/03/eu-cacador-de-mim/>

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

Por fazer o PI de forma solo, existem alguns obstáculos a serem enfrentados, porém consegui concluir com êxito.

Foi um trabalho cujo demorei mais de 4 semanas para realiza-lo, porém a sensação final é de gratidão. Aprendi muito com cada tópico, e vou trazer esse aprendizado para minha vida pessoal.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: BENDITO BROWNIE
CURSO: GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
MÓDULO: 1º
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL E LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: ISABELLA JULIA SOARES BLASI
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 4 SEMANAS
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Consegui realizar muito bem o trabalho, e gostei de todos os tópicos. Foram assuntos já citados em aulas, portanto foi consideravelmente fácil.
Desafio: O maior desafio foi pesquisar e achar informações coerentes e verídicas que ficassem de acordo com o tema.

<p>Cronograma das Ações: Primeiramente, analisei todos os tópicos do trabalho, após encerrar as aulas, escolhi a empresa (usei uma que criei recentemente), após analisar e escolher a empresa e produtos, realizei cada tópico por vez, pesquisando sobre cada assunto no qual se encaixasse na empresa que criei.</p>	
<p>Síntese das Ações: Como fiz o trabalho solo, fiz um comprometimento comigo mesma, e me organizei para que fizesse uma parte do trabalho todos os dias, em um certo horário e por um período de tempo, para que pudesse entregá-lo em dia.</p>	
<p>a. Aspectos positivos: Gostei muito da parte de desenvolver e criar uma empresa, e poder usar a “empresa” que criei recentemente para ganhar um extra durante meu período de férias, utilizar os aprendizados do trabalho na minha vida cotidiana foi um aspecto muito positivo para mim.</p>	
<p>b. Dificuldades encontradas: fazer a parte de capital.</p>	
<p>c. Resultados atingidos: realizei com êxito o trabalho e acredito que ficou melhor do que imaginava.</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações: Sem sugestões.</p>	
<p> </p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
<p> </p>	
<p>RA 1012023100218</p>	<p>ISABELLA JULIA SOARES BLASI</p>