



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
LCSS - CLOUD SOLUTIONS

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

LCSS - CLOUD SOLUTIONS

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Larissa Cristina Santos de Souza,
RA 1012023100002

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
ANEXOS	20
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	21

1. INTRODUÇÃO

Busca-se com esse Projeto Integrador utilizar os conhecimentos vistos nas unidades de Administração Estratégica e de Gestão Empreendedora e de ideias para desenvolver um plano simplificado de negócios de uma nova empresa.

A empresa que será criada, irá possuir o nome de LCSS - CLOUD SOLUTIONS, o ramo da atividade é a de Tecnologia e Informação, com objetivo de criar uma solução de segurança de dados digitais exclusivo para pequenas e médias empresas de Contabilidade e Serviços Financeiros.

Através do BrainStorming realizado, houve a oportunidade de analisar cenários, empresas, a região, o mercado, clientes, concorrentes e possíveis necessidades e soluções dos stakeholders.

Foi determinado um recorte da região do leste paulista (região que abrange 95 municípios, entre eles São João da Boa Vista) a fim de posicionar e simplificar a análise, tornando o mais real possível a implantação do futuro negócio.

Utilizando os conhecimentos obtidos pela Unidade de Administração Estratégica para buscar as análises de mercado, concorrentes e clientes e trilhar uma estratégia para diversificação e penetração no mercado. Foi desenvolvido por meio dos conhecimentos obtidos pela Unidade de Gestão Empreendedora de modo a aguçar o perfil empreendedor, criatividade para as diretrizes empresariais, possíveis fontes de capital e os planos de Marketing, Financeiro e Operações.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A LCSS - CLOUD SOLUTIONS, será desenvolvida a fim de buscar soluções para proteção de dados de empresas de contabilidade e serviços financeiros, por se tratar de empresas que cuidam de dados de terceiros, esses confidenciais e importantes.

Os concorrentes são grandes empresas de Cloud Computer, como Google Drive, Microsoft On Drive e Apple iCloud, porém elas não são estruturadas especificadamente para realizar esse tipo de serviço para contabilidade.

Os clientes são empresas de Contabilidade (Pequenas e Médias) da região de do leste paulista, por se tratar da região da autora deste Projeto Integrador.

A fonte secundária foi a internet e a primária foi a observação e redes de relacionamento.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Abaixo será detalhado as informações da LCSS - CLOUD SOLUTIONS, descrevendo o Perfil Empreendedor da Autora deste Projeto Integrado, as Fontes de Capital e a Proposta.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

A empreendedora dessa nova empresa será a autora deste Projeto Integrado, Larissa Cristina Santos de Souza, assim por meio de um teste de perfil realizado seguindo SAGAH (2019).

LARISSA CRISTINA SANTOS DE SOUZA	Análise do Desempenho: Nota 130: Você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.
----------------------------------	--

Diante desta análise, é possível observar que a autora já possui pré-requisitos necessários para estar empreendendo em uma startup, a experiência no mercado financeiro e contábil do seu trabalho atual no banco, faz toda diferença nesta proposta de empresa, visto que a tratativa de dados e a estrutura de como será a solução em nuvem é conhecida por ela. O conhecimento em solução técnica pode ser adquirido com cursos específicos ou então terceirizado, ficando sob gestão da autora, a estrutura dos dados e interface da solução.

Para esse tipo de negócio deve-se ter algumas competências essenciais, dentre elas a Capacidade de Inovação, A Resiliência, A Busca rápida para soluções,

Competência na Área de Tecnologia (Engenharia, Projeto, Programação e Comunicação), a Estrutura de Redes, a Confiabilidade e o Marketing Digital.

Adotam-se comportamentos como Curiosidade, Criatividade, Gestão de Riscos, Persistência e habilidade de testes e soluções rápidas de problemas. Trabalha-se em cima de Projetos, portanto o conhecimento de Planejamento de Projeto é primordial.

Os perfis dos empreendedores devem estar alinhados as Competências Essenciais discutidas acima, bem como, ter formações e experiências nas áreas de Tecnologia, Comunicação e Computação. Abaixo será listado as habilidades da autora:

LARISSA CRISTINA SANTOS DE SOUZA	FORMAÇÃO: Administração. EXPERIÊNCIA: Tesouraria, financeiro e contábil no banco Itaú.
-------------------------------------	---

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O grande investimento pré-operacional deverá ser em equipamentos tecnológicos e compra de capacidade de armazenamento em CLOUD. Não há necessidade de imóvel, aluguel e outras grandes estruturas. Será trabalhado a princípio com Marketing direcionado para empresas contábeis já bem definidas, portanto, não será divulgado em grandes meios.

Após a elaboração do Plano de Negócios e Plano Financeiro, será trabalhado com a possibilidade de um Empréstimo Bancário com amortização em 3 anos.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Com o mercado cada dia mais conectado na internet e expandindo constantemente, a melhor forma de se empreender é apostar em serviços personalizados para cumprir com a necessidade de empresas que necessitam de sigilo e segurança em seus dados. A proposta da LCSS - CLOUD SOLUTIONS é uma inovação no meio de serviços nuvem, pois seu serviço é direcionado e personalizados para empresas de contabilidade.

A atuação desta empresa no mercado se encontra em uma região onde o número de contadores se expande a cada dia, o que será uma avaliação pensando em expandir em um mercado futuro.

A concorrência que hoje existe ela não é ligada diretamente a proposta de nosso empreendimento, o Google Drive, Icloud permite o armazenamento de documentos online, porém não de forma específica a determinado ramo. Uma vez que a proposta principal da LCSS - CLOUD SOLUTIONS é ter segurança nos dados, diminuir o risco de perda de arquivo a zero, reduzir custos a empresa contratante (Espaço físico menor para o armazenamento de documentos, menor utilização de folhas, menor utilização de impressora e afins) também viabiliza uma futura integração de plataforma com o cliente direto da empresa contratante, pois o mesmo pode encaminhar e ter acesso aos seus documentos totalmente online pensando no futuro da empresa.

<p>Pontos Fortes</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conhecimento no segmento de contabilidade; ➤ Vantagem tecnológica e praticidade no acesso de qualquer lugar; ➤ Preço competitivo; ➤ Marca diferenciada e exclusiva. 	<p>Pontos Fracos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Equipe reduzida; ➤ Tempo gasto na conversão de papéis em documentos online ser alto;
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proposta inovadora; ➤ Mercado amplo para expansão da empresa. 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Novos concorrentes; ➤ Servidores online apresentarem instabilidade;

A intenção é abrir a empresa, por esse motivo foi realizado a análise ANSOFF para criação de estratégias de penetração de mercado.

		Produtos	
		Existentes	Novos
Mercados	Existentes	Penetração de Mercado	Desenvolvimento de Produtos
	Novos	Desenvolvimento de Mercado 	Diversificação

Na análise realizada, foi possível observar que o Produto já existe, mas, o mercado Contábil para esse tipo de produto ainda não. Em destaque foi inserido o destaque na estratégia a seguir, desenvolver o Mercado para poder conseguir uma participação interessante no início das vendas a fim de pagar os investimentos iniciais.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Como visto no módulo de administração estratégica, após a reunião com nossos *stakeholders*, foi dividido a estratégia em 3 principais pilares: “Operacional, Tático e Estratégico”, todos pensados para garantir o futuro da empresa e sempre estar conforme a missão.

No início da empresa, o capital inicial será destinado aos servidores online onde serão armazenados todos os dados, e a interface web que será desenvolvida a partir da compra do espaço “em nuvem”. O prazo para a criação desta interface precisa ser estritamente respeitado, pois é a partir do nosso site que será iniciado o processo de contrato com os clientes.

O desenvolvimento da plataforma terá um prazo de 25 dias após a aquisição do armazenamento “em nuvem”.

A necessidade de manutenção com esse tipo de serviço é muito baixa, uma vez que estando em um servidor confiável e estável, não é necessário alguém dedicado apenas para isso, somente em momentos pontuais, o que facilita a própria empreendedora estar apresentando a plataforma aos novos clientes.

Com a plataforma pronta, o processo de vendas será feito através das empresas de contabilidade locais, divulgação online com o marketing direcionado aos mecanismos de buscas, palavras-chave e inicialmente a divulgação “porta a porta” será ideal para apresentar a empresa, proporcionar ao cliente a experiência com o serviço, onde será provido um período de teste de 15 dias gratuitos, após a aquisição será feito um período de fidelização de no mínimo 12 meses ativos com o benefício de 1 mês gratuito para a empresa contratante poder se organizar e fazer a transferência de todo material físico para online na plataforma.

A maior porcentagem de profissionais de contabilidade no Brasil situa nos estados de Minas Gerias e São Paulo (69.021 contadores - Dados do Conselho Federal de Contabilidade) como o intuito da empresa é iniciar no Leste Paulista começaremos com a meta de 1000 de empresas de contabilidade após 2 anos de abertura (Representa

14,4% do número total de empresas do estado de São Paulo), como o intuito é começar na região citada, a meta é desafiadora e um mercado vasto no restante do estado.

Após 3 anos no mercado, com um crescimento definido de 30% ao ano, o número de clientes de aproxima em 1900 empresas contratantes do serviço, será necessário aumentar o quadro de funcionário, 3 novos colaboradores para fazer serviço de venda PaP devido à meta aumentar em 60% ao ano. (O mercado da região continua atrasado digitalmente, grande parte dos escritórios armazenam e fazem seus serviços físicos e sem muito contato com a internet - levantamento feito dentro da cidade e na região da integrante do projeto). Será revisto também o marketing online buscando uma propaganda mais intensiva de nosso serviço, e o processo de expansão de armazenamento é totalmente online, onde para fazer o aumento só exige um custo a mais, ainda sem necessidade de um local físico.

Ao completar 5 anos de empresa, próximo a 5mil empresas contratantes, será avaliado a necessidade de se ter uma sede da *start-up* e assim ao invés de contratar terceiros para armazenar nossos dados online, podemos criar a própria estrutura “nuvem” com os próprios servidores. Investimento alto que proporcionará chegar a visão da LCSS - CLOUD SOLUTIONS

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Por estar iniciando uma empresa inovadora e online, o acompanhamento de tudo o que acontece é através de relatórios emitidos pela plataforma. Controle de caixa, fluxo de clientes, total de dados armazenados, todas operações são controladas em uma sessão que apenas os administradores têm acesso e conseguem gerir o andamento da empresa. Acompanhamentos serão feitos trimestrais nos três primeiros anos da empresa, onde será observado o andamento das vendas, a experiência com nosso cliente, funcionamento da plataforma e a meta, se necessário um plano de ação será elaborado para conseguir atingir o objetivo proposto da empresa.

Após três anos, todo planejamento, processos e números totais de clientes serão revistos, a fim de identificar oportunidades, melhorias e maneiras de expandir a empresa em outros estados nos próximos anos, podendo observar também a necessidade de uma sede física a médio prazo. O mercado na região é um local de muita oportunidade

devido ao alto número de contadores já descrito, realizando o aumento de quadro será possível intensificar a quantidade de vendas expansão da empresa.

A viabilidade de ter relatórios e gráficos dentro da própria plataforma possibilita uma visão estratégica que se molde e adapte ao mercado na melhor condição do momento. Permitindo talvez uma mudança estratégica rápida e assertiva, criando uma cultura de estar ligado a empresa em cada momento.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Abaixo será iniciado o processo de *Benchmarking* sobre as diretrizes empresariais de grandes concorrentes, assim será possível entender como é a construção da cultura organizacional dessas grandes empresas.

Empresa	Serviço	Diretrizes
GOOGLE (GOOGLE, 2019)	DRIVE	Missão: É organizar as informações do mundo para que sejam universalmente acessíveis e úteis para todos. Visão: não informada Valores: não informado
MICROSOFT (MICROSOFT, 2019)	ON DRIVE	Missão: Permitir às pessoas e empresas, em todo o mundo, a concretização do seu potencial Visão: Disponibilizar às pessoas software de excelente qualidade – a qualquer momento, em qualquer local e em qualquer dispositivo Valores: Integridade e honestidade; Empenho para com os clientes, parceiros e tecnologia; Abertura e respeito para com os outros e empenho para contribuir para o seu desenvolvimento; Capacidade para aceitar grandes desafios e conduzi-los até ao final; Atitude crítica, dedicação para com a qualidade e melhoramento pessoal; Assumir plena responsabilidade dos compromissos, resultados e da qualidade perante os clientes, acionistas, parceiros e colaboradores
APPLE (APPLE, 2019)	ICLOUD	Missão: Está comprometida em trazer a melhor experiência em computação pessoal para estudantes, educadores, profissionais criativos e consumidores ao redor do mundo com inovações em hardware, software e ofertas de internet. Visão: Mudar o mundo através da tecnologia Valores: Acessibilidade; Meio ambiente; privacidade; Responsabilidade dos fornecedores.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Para ser possível o sucesso no negócio, é necessário ter uma Cultura Organizacional bem definida, com objetivos e liderança direcionada as estratégias e metas Empresariais, por esses motivos será seguido fielmente as diretrizes da LCSS - CLOUD SOLUTIONS, sendo:

MISSÃO: Oferecer confiabilidade e seguridade as informações de nossos clientes e de seus clientes, possibilitando informações mais rápidas e busca eficiente, desenvolvendo um novo canal de comunicação objetivando a transparência, ética e serviços de excelente qualidade em prol de uma sociedade mais informada e preservando o meio ambiente de papeis.

VISÃO: Ser a maior empresa de CLOUD empresarial exclusiva para Contabilidade do Leste Paulista até 2030.

VALORES: Avanço Tecnológico; Paixão pela Comunicação Digital; Confiabilidade; Segurança; Meio Ambiente; Transparência; Acessibilidade; Ética; Eficiência Empresarial e Privacidade.

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 UNIFEOB.

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 modo geral.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Incluindo no contexto do Projeto Integrador com o Programa de Desenvolvimento de Aprendizagem (PDA), será abordado 4 tópicos relacionados com o projeto e será identificado exemplos para utilizar no dia a dia:

Tópico 1: Autoconhecimento: eu, caçador de mim

O autoconhecimento é um processo de descoberta e compreensão de si, explicando a real motivação por trás das ações. É uma busca interna para explorar emoções, valores, crenças, talentos e limitações. Ser um "caçador de si mesmo" significa estar constantemente em busca de entender quem você realmente é. Isso envolve uma reflexão sobre seus pensamentos, sentimentos e comportamentos, bem como uma busca sincera pela autenticidade. Ao se tornar um caçador de si, você pode descobrir seus verdadeiros desejos, metas e propósito na vida, o que pode levar a uma maior clareza, satisfação e autorrealização. Uma forma prática de iniciar esta busca é por meio de testes comportamentais, como utilizado para identificar o perfil empreendedor neste projeto.

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

O foco é uma habilidade essencial para alcançar objetivos e realizar sonhos. Quando não sabemos exatamente para onde queremos ir, torna-se difícil tomar decisões que levem a um propósito maior. Sem um destino definido, qualquer caminho pode parecer aceitável, o que pode resultar em esforço gasto de forma desnecessário e sem resultados expressivos. Ter clareza sobre seus objetivos e prioridades permite que você direcione sua atenção e esforços para o que realmente importa, evitando distrações e garantindo que cada passo dado esteja alinhado com sua visão de futuro. O foco nos ajuda a ser mais produtivos, eficientes e eficazes em alcançar nossos objetivos. Uma forma prática de evidenciar e definir a direção, é utilizar o Kanban, um quadro onde é inserido as tarefas que precisam ser realizadas e organizados por colunas, como, por exemplo: A fazer, Fazendo, Feito, trazendo uma visão intuitiva e gerencial do projeto.



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

A ação é a chave para transformar sonhos em realidade. Muitas vezes, somos inspirados por grandes ideias, visões ou insights, mas sem ação, essas inspirações não se materializam. A frase "1% de inspiração e 99% de transpiração" destaca a importância de colocar em prática o que nos motiva. A inspiração pode fornecer o impulso inicial, mas é a consistência, o trabalho duro e o esforço contínuo que permitem alcançar resultados efetivos. É através da ação consistente que superamos obstáculos, aprendemos com nossos erros, adquirimos experiência e progredimos em direção aos nossos objetivos. Uma boa maneira de se lembrar da ação, é possuir lembretes que lhe

inspirem e mostre o porquê você iniciou determinada tarefa, seja um post-it no computador ou um lembrete na agenda, para não esquecer e continuar no propósito.

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

A avaliação é fundamental para o processo de gestão e melhoria. Quando não medimos ou avaliamos algo, fica difícil ter uma compreensão de seu desempenho, progresso ou eficácia. Essa frase mostra a importância de mensurar e analisar dados relevantes para tomar decisões informadas e fazer ajustes necessários. Ao medir e avaliar, podemos identificar pontos fortes e fracos, identificar oportunidades de crescimento e fazer as mudanças adequadas para alcançar melhores resultados. A avaliação também permite o acompanhamento do progresso ao longo do tempo, oferecendo feedback valioso e orientação para um gerenciamento eficaz. A melhor forma de avaliar é definir metas para ou datas para a conclusão das tarefas, podendo ser acompanhado por planilhas ou até mesmo o kanban citado no tópico 2. Assim será possível identificar gaps ou então oportunidades de melhorias.

Os 4 tópicos se interligam em diferentes áreas da vida pessoal e vida profissional, possuir eles como um norte de direcionamento são extremamente necessários e eficazes. Com o autoconhecimento fornecendo uma base sólida de desenvolvimento, o foco direcionando as ações, a ação transformando os sonhos em realidade e a avaliação para um gerenciamento do que está sendo executado ou não, as chances de possuir um negócio ou projeto efetivo e realizado são altamente prováveis.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Com base em toda matéria das unidades do Projeto Integrador e o estudo abordado neste projeto, será realizado um podcast, explicando de uma forma prática, como utilizar a matriz SWOT em qualquer empreendimento:

Uma matriz SWOT (ou então traduzida para FOFA) é uma ferramenta de análise usada para avaliar a posição estratégica de uma empresa, projeto, produto ou até mesmo uma pessoa. A sigla SWOT representa quatro elementos principais: Forças (Strengths),

Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats). Esses elementos são agrupados em uma matriz para fornecer uma visão geral da situação.

A matriz SWOT é dividida em duas partes: fatores internos (Forças e Fraquezas) e fatores externos (Oportunidades e Ameaças).



Forças (Strengths): Representam os aspectos positivos e as vantagens internas da entidade em relação aos concorrentes. Isso inclui recursos, habilidades, conhecimentos especializados, reputação, ativos, etc. Esses fatores podem ser aproveitados para alcançar objetivos e obter vantagem competitiva.

Fraquezas (Weaknesses): São os aspectos internos negativos e as limitações da entidade. Podem incluir falta de recursos, falta de habilidades ou conhecimentos específicos, processos ineficientes, problemas de gestão, entre outros. Identificar as fraquezas é importante para trabalhar em soluções e melhorar o desempenho.

Oportunidades (Opportunities): São fatores externos positivos que podem ser explorados para o crescimento e o sucesso da entidade. Isso pode incluir mudanças no

mercado, tendências favoráveis, novas tecnologias, demanda crescente, entre outros. Identificar oportunidades é essencial para tomar decisões estratégicas informadas.

Ameaças (Threats): Representam os fatores externos negativos que podem afetar adversamente a entidade. Isso pode incluir concorrência intensa, mudanças regulatórias, instabilidade econômica, avanços tecnológicos dos concorrentes, entre outros. Identificar ameaças é fundamental para se preparar e enfrentar os desafios.

Após a utilização da ferramenta, incluindo todos as características do negócio, será possível visualizar a matriz, desta forma, é possível analisar e definir estratégias para diminuir as Fraquezas e amenizar as Ameaças, aprofundando também as Forças e Oportunidades identificadas.

Link do Podcast do Projeto: <https://youtu.be/xeoDIisfPD4>

QRCode para acesso:



4. CONCLUSÃO

A base inicial de uma nova empresa é o comprometimento que a criadora vai buscar nas formas de inovar, ter ferramentas que auxiliem no processo de gestão e saiba vender seu serviço. O mercado atual cada dia mais competitivo e online permite de uma expansão de mercado muito grande, principalmente em áreas onde o meio físico é muito utilizado e podem ser substituídos, como empresas de contabilidade (necessitam de papéis, impressoras, estoques e afins).

A forma principal de ter sucesso é poder criar uma solução de como dinamizar e facilitar a vida do usuário final (o cliente que contrata uma empresa de contabilidade como exemplo), o mundo a cada dia mais online permite novas possibilidades de empreendimento, tendo em visão buscar sempre personalizar a experiência do cliente com o produto.

Além de toda estratégia e característica do negócio, se faz necessário o autoconhecimento nas tomadas de decisões e nas oportunidades de investimento na empresa, pois, lidando com as emoções e se propondo a estar sempre em desenvolvimento pessoal, as estratégias que serão definidas se tornam mais eficazes como também a mudança de planos caso seja necessário.

Conciliando o desenvolvimento pessoal, com as estratégias desenvolvidas neste projeto, a oportunidade possuir um negócio bem estabelecido e de maneira que se consolide no mercado, possui altas chances de ser realizado tudo o que é proposto.

REFERÊNCIAS

APPLE. Apple Business. 2023. Disponível em: <
<https://www.apple.com/br/business/>> Acesso em 20 de Maio de 2023.

GOOGLE. Sobre Google. 2023. Disponível em: <
<https://about.google/intl/pt-BR/>> Acesso em 20 de Maio de 2023.

MICROSOFT. Missão e Visão. 2023. Disponível em: <
https://www.microsoft.com/investor/reports/ar02/shareholder_letter/mission_por.htm>
Acesso em 20 de Maio de 2023.

SAGAH. Teste de Perfil Empreendedor. 2023 Disponível em:
<https://sagahcm.sagah.com.br/sagahcm/ua/10041/3/77/img_conteudo/anexos/1709204890/anexo.pdf> Acesso em 20 de Maio de 2023.

CFC. Números de profissionais de contabilidade 2023. Disponível em: <
<http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConsultaPorRegiao.aspx?Tipo=1>> Acesso em 26 de maio de 2023

MATRIZ SWOT. 2023 Disponível em: <<https://blog.runrun.it/matriz-swot/>>
Acesso em 25 de maio de 2023.

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

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
MÓDULO: GESTÃO EMPREENDEDORA/ ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL/ PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Larissa Cristina Santos de Souza
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Junho/2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo do projeto foi criar uma empresa com base nas matérias de estudo mencionadas, utilizando de ferramentas e conhecimento obtidos para esta construção.
Desafio: O maior desafio foi propor uma empresa que seja relativamente nova no mercado, visto a grande variedade de comércios e empresas.
Cronograma das Ações: O cronograma estabelecido para a criação do projeto foi dividido em 3 partes, as duas primeiras sobre as unidades de estudo, e a terceira parte sobre o módulo de estudantes na prática.
Síntese das Ações: Após a definição do escopo da empresa apresentada no projeto, foi utilizado muito a busca na internet através do buscador Google, na tentativa de identificar negócios similares. Depois da busca, foi estudado como é o funcionamento e contratação do serviço nuvem para a elaboração do projeto.
<p>a. Aspectos positivos Domínio no assunto de contabilidade e financeiro.</p>
<p>b. Dificuldades encontradas Necessidade de estudo sobre os serviços nuvem.</p>
<p>c. Resultados atingidos Projeto desenvolvido de maneira prática e eficaz.</p>

d. Sugestões / Outras observações

Tema de estudo muito importante atualmente, se fazendo extremamente necessário para quem busca empreendimento.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100002	Larissa Cristina Santos de Souza
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME