



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<CIÊNCIAS CONTÁBEIS / TECNOLOGIA EM
LOGÍSTICA / TECNOLOGIA EM MARKETING>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<DOCE LAR ENXOVAIS>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<CIÊNCIAS CONTÁBEIS / TECNOLOGIA EM
LOGÍSTICA / TECNOLOGIA EM MARKETING>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<DOCE LAR ENXOVAIS>

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Estudante: Isabel Cristina Silva Zampalin, RA: 1012022100668

Estudante: Micaele Daiane da Silva, RA: 1012023100770

Estudante: Leticia Maria Dutra Moreira, RA: 1012021200086

Estudante: Ana Beatriz Silva Ribeiro, RA: 1012021100484

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	7
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	7
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	12
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	14
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	14
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	16
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	24
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	26
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	26
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	33
4. CONCLUSÃO	37
REFERÊNCIAS	38
ANEXOS	39
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	40

1. INTRODUÇÃO

É com entusiasmo que apresentamos nossa proposta de criação de um novo empreendimento: uma loja de enxovais que oferece uma ampla gama de produtos para cama, mesa, banho e decoração. Nosso objetivo é proporcionar aos clientes uma experiência diferenciada, baseada em produtos de alta qualidade, estratégias de administração estratégica e uma gestão empreendedora que valoriza a excelência em todos os aspectos do negócio.

Brainstorming Empresarial:

Para garantir o sucesso desse novo empreendimento, realizamos um intenso brainstorming empresarial, onde geramos ideias criativas e inovadoras. Compreendemos que a diferenciação é fundamental em um mercado cada vez mais competitivo. Dessa forma, planejamos oferecer uma seleção exclusiva de enxovais, cuidadosamente escolhida para atender aos diferentes estilos e inspirações dos nossos clientes.

Além disso, propomos a criação de uma atmosfera envolvente em nossa loja física, combinando elementos de design e uma abordagem personalizada para atender às necessidades de cada cliente. Nossa equipe estará preparada para fornecer um atendimento atencioso, ajudando os clientes a escolher os produtos que melhor se adequem às suas demandas e desejos.

Estratégias de Administração Estratégica:

A administração estratégica é um pilar fundamental para o sucesso do nosso empreendimento. Nesse sentido, estabelecemos claramente nossa visão, missão e valores, que servirão como base para todas as nossas decisões e ações. Nosso objetivo é nos tornarmos referência no mercado de enxovais, destacando-nos pela

qualidade dos produtos, pelo atendimento excepcional e pela satisfação plena dos clientes.

Para alcançar esses objetivos, investimos em estratégias de marketing abrangentes, incluindo a presença online por meio de um e-commerce responsivo e intuitivo, além de uma forte presença nas redes sociais. Buscaremos parcerias estratégicas com influenciadores digitais e especialistas no setor de decoração, a fim de ampliar nossa visibilidade e conquistar novos clientes.

Gestão Empreendedora:

A gestão empreendedora será um dos pilares do nosso negócio, orientada pela busca constante pela inovação e pelo crescimento sustentável. Valorizaremos uma cultura organizacional que encoraje a criatividade, a colaboração e o aprimoramento contínuo. Estimulamos a participação ativa de nossa equipe, incentivando o compartilhamento de ideias e reconhecendo as contribuições individuais.

Além disso, adotaremos uma gestão eficiente de recursos, garantindo a otimização dos processos e o controle dos custos operacionais. Investimos em tecnologia de ponta para gerenciar o estoque, acompanhar as vendas e melhorar a eficiência dos processos, permitindo tomadas de decisão embasadas em dados precisos.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Doce Lar Enxovais surge como um novo empreendimento criado por uma família empreendedora com recursos próprios para investimentos. Com a visão de proporcionar conforto, elegância e alegria aos lares, nossa empresa será

especializada na venda de produtos de cama, mesa, banho e decoração. Nossa missão é oferecer aos clientes uma experiência excepcional por meio de uma seleção de enxovais de alta qualidade, combinando com um atendimento personalizado e um ambiente acolhedor.

A Doce Lar Enxovais será uma empresa familiar, onde cada membro contribuirá com sua expertise e paixão pelo negócio. Teremos uma estrutura enxuta, com uma equipe altamente capacitada e comprometida em superar as expectativas dos clientes, estabelecendo um vínculo de confiança e fidelidade.

Nosso empreendimento estará inserido em um mercado promissor, com grande demanda por produtos de cama, mesa, banho e decoração. Analisamos minuciosamente as tendências atuais, identificando a crescente busca por conforto, beleza e funcionalidade nos lares. Além disso, observamos a valorização de materiais de qualidade, preocupações com sustentabilidade e desejo de expressar individualidade por meio da decoração.

Conscientes da concorrência nesse setor, realizamos uma análise aprofundada dos principais concorrentes, identificando suas fortalezas e oportunidades de diferenciação. A Doce Lar Enxovais se destaca por meio de uma seleção criteriosa de produtos, priorizando parcerias com fornecedores reconhecidos pela qualidade, design e inovação. Buscaremos oferecer uma ampla gama de estilos, desde clássico e sofisticado moderno e descontraído, atendendo assim a diferentes emoções e necessidades dos clientes.

A Doce Lar Enxovais atenderá a um público diversificado, abrangendo desde casais em busca de enxovais para o novo lar até clientes que desejam renovar e decorar seus ambientes. Reconhecemos a importância da segmentação e oferecemos produtos destinados a diferentes perfis de clientes. Consideraremos faixas etárias, compulsórias estéticas, necessidades específicas e preocupação com a sustentabilidade como critérios para personalizar a oferta de produtos e atender às expectativas individuais de cada cliente.

A empresa compromete-se a oferecer uma proposta de valor diferenciada aos clientes. Nossa loja será projetada para proporcionar uma atmosfera aconchegante e inspiradora, onde os clientes se sintam acolhidos e confortáveis ao

explorar nossa variedade de produtos. Nossa equipe estará sempre pronta para oferecer um atendimento personalizado, orientando os clientes na escolha dos produtos mais adequados às suas necessidades, garantindo assim a sua plena satisfação.

Além disso, nossa proposta de valor será sustentada pela qualidade excepcional dos produtos. Selecionamos cuidadosamente tecidos de alto padrão, duráveis e confortáveis, garantindo que nossos clientes desfrutem de enxovais que agregam valor e estilo aos seus lares. A Doce Lar Enxovais também se compromete a oferecer preços justos e competitivos, proporcionando aos clientes uma relação custo-benefício atraente.

Para alcançar e conquistar os clientes, investimos em estratégias de marketing eficazes. Nossa presença online será fortalecida com um site responsivo e intuitivo, onde os clientes poderão explorar nossos produtos e realizar compras de forma conveniente. Utilizando estratégias de marketing digital, como SEO (Search Engine Optimization) e campanhas segmentadas nas redes sociais, para aumentar nossa visibilidade e atrair clientes em potencial.

Além disso, buscaremos parcerias estratégicas com influenciadores digitais e blogueiros especializados em decoração e estilo de vida. Essas parcerias nos ajudarão a promover nossos produtos de forma autônoma e alcançar um público mais amplo e diversificado. Participaremos de eventos do setor e faremos parcerias com empresas relacionadas, ampliando nosso alcance e fortalecendo nossa marca.

A Doce Lar Enxovais representa o sonho de uma família empreendedora de oferecer aos clientes um universo de conforto e elegância para seus lares. Com uma seleção cuidadosa de produtos de alta qualidade, atendimento personalizado e uma abordagem de marketing estratégica, buscamos nos diferenciar no mercado de enxovais. Estamos confiantes de que nossa paixão pelo negócio, combinado ao compromisso com a satisfação do cliente, nos conduz ao sucesso e ao reconhecimento como uma marca de referência nesse segmento.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

São abordadas nesta parte do PI as informações sobre a proposta do novo empreendimento que está sendo pensado.

Na parte da Descrição da Empresa desse PI, foi feita apenas uma síntese sobre o novo negócio, agora é a hora de detalhar as informações utilizando os tópicos abaixo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Um empreendedor ou dono de negócio de loja de enxovais para ter sucesso ele tem investido em produtos de alta qualidade e preços acessíveis. Ter seu ponto comercial em local de maior circulação de pessoas, e é necessário também bons fornecedores e apostar em um bom atendimento.

Averiguar quais produtos : cama, mesa, banho, cortinas e objetos de decorações quais sai mais, o que as pessoas mais procuram, quais as tendências e cores da moda e ter bastante variedades em sua loja.

Investir em marketing, catálogo, propaganda e boas promoções em épocas comemorativas e festivas.

Manter o local limpo e organizado

Muitos empreendedores nesse ramo preferem trabalhar com a confecção própria de enxovais para venda. Porém há também quem prefira comprar os enxovais no atacado para revender. Então tudo fica a seu critério.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O capital inicial, também conhecido como capital de investimento, é um recurso financeiro fundamental para o início de um empreendimento. Trata-se do montante de dinheiro necessário para colocar uma ideia na prática, viabilizando os primeiros passos de um negócio. A disponibilidade desse capital é de extrema importância, pois impacta diretamente o sucesso inicial e o crescimento futuro da empresa. Neste contexto, a falta de capital inicial pode comprometer a implementação das estratégias necessárias para atingir os objetivos e, conseqüentemente, levar ao fracasso do empreendimento.

No momento de planejar o capital inicial, é importante considerar diversos fatores, como os custos iniciais, a estruturação do negócio, o desenvolvimento de produtos ou serviços, a contratação de funcionários, a obtenção de recursos tecnológicos e os custos operacionais iniciais.

Esse investimento poderá ser utilizado para diversas finalidades, como:

1. **Infraestrutura e equipamentos:** Uma parte do capital pode ser destinada à aquisição ou aluguel de um espaço físico adequado, bem como à compra de equipamentos, máquinas ou ferramentas necessárias para o funcionamento do negócio.
2. **Desenvolvimento de produtos ou serviços:** Dependendo do tipo de negócio, pode ser necessário investir em pesquisa e desenvolvimento para criar ou aprimorar produtos ou serviços oferecidos pela empresa. Esse investimento pode envolver a contratação de profissionais especializados, aquisição de matéria-prima e testes de protótipos.
3. **Marketing e publicidade:** Para garantir a visibilidade da empresa e atrair clientes, é importante destinar recursos para estratégias de marketing e publicidade. Isso pode incluir a criação de um site, o investimento em anúncios online, a produção de materiais promocionais e a participação em eventos relevantes.

4. Recursos humanos: Caso seja necessário contratar funcionários, é importante considerar os custos relacionados à folha de pagamento, como salários, benefícios e encargos trabalhistas. Além disso, é preciso levar em conta as despesas com treinamento e capacitação da equipe.
5. Reserva de emergência: É prudente reservar uma parte do capital inicial para possíveis imprevistos ou dificuldades iniciais que possam surgir. Ter uma reserva de emergência pode ajudar a empresa a enfrentar períodos de baixa demanda ou problemas financeiros inesperados.

Ao estabelecer o capital inicial, os sócios devem considerar cuidadosamente as necessidades específicas da empresa, planejar seus investimentos de forma estratégica e buscar orientação profissional, como consultores financeiros ou contadores, para garantir a melhor alocação dos recursos disponíveis. O sucesso inicial de uma empresa muitas vezes está diretamente ligado a uma adequada gestão do capital investido.

No caso desta empresa em particular, dois sócios, Jhon e Rachel, decidiram se unir e investir juntos para realizar um novo empreendimento. A loja Doce Lar Enxovais se especializou em fornecer produtos de qualidade para casa, como roupas de cama, toalhas, cortinas e outros itens relacionados ao enxoval.

A criação de uma empresa de enxoval requer um capital inicial adequado para cobrir os custos iniciais e garantir um bom começo para o negócio. A quantidade de capital necessária pode variar dependendo do tamanho e escopo do empreendimento, bem como da localização geográfica e das metas específicas da empresa. Além disso, é essencial considerar a estrutura legal da empresa. Você pode optar por abrir uma empresa individual, uma sociedade limitada (Ltda) ou qualquer outra forma jurídica adequada para o negócio.

Outro aspecto importante é o planejamento financeiro, e como sócios Jhon e Rachel definiram claramente suas responsabilidades e expectativas de cada um. Isso inclui questões como investimento inicial, divisão de lucros e prejuízos, tomada de decisões e contribuição de tempo e habilidades individuais. Ambos possuem talentos complementares e uma visão garantida para o negócio. Jhon tem experiência em gestão financeira e estratégia de negócios, enquanto Rachel tem

conhecimento em marketing e vendas.

Com base nas qualificações de Jhon e Raquel, eles adquiriram as seguintes estratégias para obter capital próprio antes de iniciar o investimento. John herdou uma generosa herança de família no valor de R\$ 150.000,00, e Raquel recebeu uma rescisão de R\$ 60.000,00 de seu antigo emprego. Ao somar esses valores, o capital inicial disponível para eles é de R\$ 210.000,00 (Duzentos e Dez Mil Reais). O valor total foi integralizado imediatamente em moeda corrente nacional e distribuído de acordo com a proporção de participação de cada acionista. Na Tabela 1, apresentam-se os gastos de investimento.

CATEGORIA DE GASTOS	VALOR (R\$)
Divisão de Lucros e Perdas	10.000,00
Licenças e Permissões	5.000,00
Produtos Nacionais	70.000,00
Aluguel	20.000,00
Energia	5.000,00
Móveis	15.000,00
Reforma	10.000,00
Embalagens	5.000,00
Marketing e Publicidade	10.000,00
Funcionários	40.000,00
TOTAL:	190.000,00

Capital de Giro	20.000,00

Em suma, é importante destacar que o valor total dos investimentos para a abertura da loja é de R\$ 190.000,00, deixando um saldo remanescente de R\$ 20.000,00. Esse montante restante pode ser estrategicamente reservado como capital de giro, essa reserva é fundamental para garantir a continuidade das operações e a estabilidade financeira do empreendimento durante seu período inicial, permitindo que a loja se estabeleça e prospere no mercado.

Investir em estoque significa adquirir uma variedade de enxovais, como roupas de cama, toalhas, cortinas e outros itens, para garantir uma oferta contínua aos clientes. Isso pode incluir a compra de produtos populares, mas também a introdução de novos produtos e tendências para atrair mais clientes. Além disso, é importante manter um equilíbrio para evitar excesso de estoque, ou que pode amarrar seu capital desnecessariamente. Ao administrar esses recursos, a empresa estará preparada para enfrentar imprevistos e manter suas atividades de forma eficiente, consolidando-se como um negócio sólido e promissor.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Nosso novo empreendimento Doce Lar Enxovais é composto por uma equipe dedicada que busca alinhar as melhores estratégias para o empreendimento se estabelecer no mercado, para isso contamos com pilares importantes:

· **Mercado e Tendências**

- Nossa proposta de empreendimento se baseia em uma análise minuciosa do mercado de enxovais, identificando tendências e oportunidades para atender às demandas dos consumidores modernos. Observamos um crescente interesse por produtos de alta qualidade, que proporcionem conforto, estilo e personalidade aos ambientes domésticos. Além disso, notamos a valorização de experiências de compra diferenciadas, nas quais os clientes poderão encontrar uma variedade de opções exclusivas.

· **Concorrentes e Diferenciação:**

- Conscientes da concorrência apresentada no setor de enxovais, realizando um estudo aprofundado dos principais concorrentes, mapeando seus pontos fortes e oportunidades de melhoria. Com base nessa análise, buscamos nos diferenciar por meio de uma atenção a seleção de produtos exclusivos, incluídos em parceria com designers renomados e fabricantes de renome. Dessa forma, oferecemos aos clientes uma ampla gama de estilos, padrões e materiais, proporcionando opções diferenciadas e exclusivas.

· **Clientes e Segmentação:**

- Nosso empreendimento tem como foco atender a uma ampla gama de clientes, desde jovens casais em busca de enxovais para a nova moradia até pessoas que buscam renovar e decorar seus lares. Identificamos também a crescente demanda por produtos orgânicos, levando em consideração a consciência ambiental de um segmento específico de clientes.

Nossa estratégia de segmentação envolveu a oferta de produtos direcionados para diferentes perfis de clientes, levando em conta faixas etárias, motivadas de estilo, necessidades específicas e preocupações com sustentabilidade. Essa abordagem permitirá que atendamos de forma personalizada a cada cliente, proporcionando uma experiência de compra única e satisfatória.

Proposta de Valor:

- A proposta de valor do nosso empreendimento baseia-se na oferta de produtos de alta qualidade, exclusivos e diferenciados. Nossa loja será projetada para criar um ambiente acolhedor e inspirador, onde os clientes poderão explorar uma ampla variedade de opções de enxovais e decoração. Além disso, nossa equipe estará sempre pronta para oferecer atendimento personalizado, fornecendo orientações e sugestões aos clientes, garantindo que suas necessidades sejam atendidas de forma completa.

Para promover a satisfação do cliente, também nos comprometemos em oferecer preços competitivos, mantendo a relação custo-benefício em equilíbrio. Além disso, adotamos uma política de garantia de qualidade para todos os produtos vendidos, assegurando a confiabilidade e garantia dos produtos adquiridos.

Estratégias de Marketing e Divulgação:

- Para alcançar e conquistar os clientes, investimos em estratégias de marketing abrangentes. Faremos uso de plataformas digitais, como redes sociais e um e-commerce intuitivo, para aumentar nossa visibilidade e expandir nosso alcance geográfico. Também planejamos estabelecer parcerias estratégicas com influenciadores digitais e blogueiros especializados em decoração e estilo de vida, a fim de promover nossos produtos de forma assinada e direcionada.

Além disso, pretendemos participar de feiras e eventos do setor, fortalecendo nossa marca e estabelecendo conexões com potenciais clientes e parceiros comerciais. Estratégias de marketing de relacionamento e programas de fidelidade também fazem parte de nossas iniciativas, visando manter um relacionamento duradouro e positivo com os clientes.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesse tópico do Projeto Integrado, devem ser abordadas as questões estratégicas do novo negócio.

É preciso ter clareza sobre a estratégia da empresa, pois dela serão construídos a missão, a visão e os valores que serão seguidos por toda a organização.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial desempenha um papel de extrema importância na evolução de uma empresa. Ela é um conjunto de decisões e ações iniciadas que devemos adotar para alcançar os objetivos de longo prazo. É por meio dela que conseguimos vislumbrar um futuro assertivo, definindo de maneira clara e eficaz o caminho a ser percorrido.

Com um planejamento estratégico sólido, é possível alcançar as metas da empresa e adaptar-se às constantes mudanças do mercado, garantindo sua competitividade. Estamos em constante evolução, com os avanços tecnológicos, mudanças nas motivações dos consumidores e novos concorrentes surgindo regularmente. Nesse contexto, a estratégia empresarial se torna ainda mais crucial e para manter-se competitivo, uma empresa precisa revisar e atualizar sua estratégia regularmente. Isso envolve uma análise contínua do mercado, identificando as novas tendências e ações para se adaptar a elas. A estratégia também deve

considerar os recursos internos da empresa, suas capacidades e competências distintas.

Além disso, um planejamento estratégico eficiente permite que a empresa identifique a necessidade de adquirir novos recursos. Isso pode envolver investimentos em treinamento da equipe, a fim de aprimorar suas habilidades e competências, tornando-as aptas para enfrentar os desafios atuais e futuros. A capacitação dos colaboradores é um pilar fundamental para o desenvolvimento da empresa, uma vez que uma equipe bem preparada contribui para a melhoria dos processos internos e para o aumento da qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

A partir desta análise, a empresa pode identificar lacunas a serem preenchidas e oportunidades de atender às necessidades dos clientes de maneira inovadora. Ao lançar produtos ou serviços com as expectativas do mercado, podendo conquistar novos públicos e ampliar sua base de clientes. À medida que a empresa busca alcançar seus objetivos, os atuais propósitos e iniciativas devem ser registrados. Isso pode envolver a expansão para mercados adicionais, o desenvolvimento de produtos inovadores, a otimização de processos internos, entre outras ações. Os planos devem ser realistas, mensuráveis e alinhados com a visão e missão da empresa.

A Loja Doce Lar Enxovais possui uma abordagem estratégica que transcende a mera oferta de presentes. Nosso objetivo é evoluir continuamente em curto, médio e longo prazo, de maneira transparente e eficiente. Valorizamos a inclusão de promoções sazonais como parte integrante da nossa estratégia empresarial, aproveitando períodos de maior procura por produtos ou serviços específicos, como o Natal, o Dia das Mães, o Dia dos Namorados e o período de férias, dentre diversas outras ocasiões especiais. Esses cenários nos permitem capitalizar essas oportunidades, inclusive estendendo a temática das vendas para a volta às aulas, com uma seleção de materiais escolares. No entanto, é importante destacar que a estratégia não é apenas sobre a definição de metas e planos. Ela envolve também a implementação eficaz das ações iniciadas, o monitoramento constante dos resultados e a capacidade de ajustar a estratégia quando necessário. Aqueles que estão dispostos a se adaptar e aprender continuamente estão mais

preparados para lidar com os desafios que surgem ao longo do caminho e aproveitar as oportunidades que surgem. A adaptação é uma habilidade crucial para qualquer estratégia bem-sucedida.

Pensando nisso, elaboramos um infográfico criativo que destaca os prazos de entrega de curto, médio e longo prazo como parte da estratégia empresarial da loja Doce Lar Enxovais.



3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores (MVV) é uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem utilizar para definir sua estratégia de negócios. É a partir do MVV que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e o futuro do empreendimento. Para as micro e pequenas

empresas, o MVV proporciona um diferencial competitivo por meio da organização e compartilhamento do que é vital no fit cultural entre empreendimento e seus stakeholders.

Missão, Visão, Valores, são as ferramenta de gestão organizacional que constitui um dos mais significativos elementos para as definições estratégicas do negócio, seja ele micro, pequeno, médio ou grande.

Missão, Visão e Valores são as partes de uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem usar para definir a sua estratégia de negócio.

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.

Missão

A missão de uma empresa é aquilo que ela determina como a razão de ser do seu negócio, a sua entrega ao cliente.

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

Para definir a missão é necessário saber para que ela existe.

Uma excelente definição de missão deve esclarecer o benefício gerado pela empresa para o cliente.

Do ponto de vista inspiracional, uma boa missão deve propor desafios a todos da organização e alimentar o engajamento à empresa.

Líderes focados, empregados e parceiros engajados nas entregas aos clientes são o primeiro passo para uma empresa de sucesso.

Outro ponto importante é que a missão não seja rebuscada. Ela precisa ser clara, limpa e simples, traduzindo em poucas palavras o sentido e propósito da organização e, se possível, deve ser construída a partir do coletivo.

Exemplos de missões inspiradoras

1. Google

A missão da Google é “Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal”.

2. Microsoft

“Na Microsoft, a nossa função é ajudar as pessoas e empresas em todo o mundo a concretizarem todo o seu potencial. Esta é a nossa missão. Tudo o que fazemos reflete-se nesta missão e nos valores que a tornam possível.”

3. McDonald’s

“Servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia, num ambiente limpo e agradável”.

4. Avon

“Ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e auto-realização das mulheres no mundo todo”.

5. Fiat

“Desenvolver, produzir e comercializar carros e serviços que as pessoas prefiram comprar e tenham orgulho de possuir, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio”

Visão

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

Assim como a missão, a visão está alicerçada em um ecossistema em constante mudança e ela deve ser vista sempre que necessário.

Como definir a visão?

Com a missão definida, o segundo passo para estabelecer a cultura da empresa é estabelecer até onde vai a sua visão. É o horizonte que se enxerga e a partir de ações concretas será incansavelmente buscado. Para ter uma visão séria e concreta é preciso estabelecer indicadores e metas de curto, médio e longo prazo.

Na maioria das visões não estão estipulados prazos e valores a serem alcançados e isto se dá em função do mercado, concorrência e, no caso de empresas abertas, para não prometer entregas de longo prazo que não dependem apenas do ambiente interno da organização.

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

Aspectos importantes para a definição da visão

- Definir um horizonte de planejamento, normalmente de 3 ou 5 anos.
- Escreva como você gostaria que sua empresa estivesse no final desse período.
- Descreva, com base na sua primeira resposta, quais indicadores e metas mensuráveis que devem ser atingidas ao longo do período de tempo estabelecido

- Crie um documento em que fique claro quais objetivo(s) que a empresa irá atingir durante o período. Se possível, identifique os pontos de corte e objetivos intermediários.
- Apresente e valide com todos os participantes e interessados. Ela tem que fazer sentido para eles.
- Divulgue e tenha sempre em mente que a missão deve ser viva e ser usada em todos os momentos de tomada de decisão e ações do dia a dia.

Exemplos de visões inspiradoras

Ainda mais claro que no caso da missão, cada empresa tem a sua visão. Negócios diferentes, metas e objetivos diferentes, levam a visões diferentes. Conheça algumas visões importantes que podem te inspirar, mas foque na sua visão, de acordo com o seu sonho e possibilidades reais de atingimento.

1. Apple

“Mudar o mundo através da tecnologia”.

2. Cacau Show

“Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e parceiros uma relação duradoura, com foco no crescimento, rentabilidade e responsabilidade socioambiental”.

3. Nike

“Ser uma referência em artigos esportivos mantendo assim um vínculo com qualidade de vida e de pessoas”.

4. Samsung

“Manter a 1ª posição no mundo na mesma linha de negócios”.

5. Nubank

“Resolver a vida financeira das pessoas com transparência, segurança e simplicidade”.

Valores

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

É a partir dos valores que as organizações se definem e alimentam a sua estratégia através das pessoas. No momento de aquisição de talentos, por exemplo, é extremamente importante que os recrutadores identifiquem o fit cultural e valores comuns entre os candidatos e a empresa. Dessa forma a integração será mais fácil e rápida.

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

Definição

São comportamentos e atitudes em relação a todos os aspectos e relações que, estabelecidos, devem ser seguidos por todos na empresa.

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

É de vital importância para a reputação e conseqüente sucesso do empreendimento que líderes, empregados, parceiros e fornecedores estejam alinhados e comunguem dos valores da organização. No médio e longo prazo este

alinhamento leva segurança aos clientes e ajuda a estabelecer a relação de confiança necessária em todos os negócios.

Aspectos importantes para a definição dos valores

Os valores precisam ser definidos ou identificados a partir de uma base comum que está no DNA (invisível) da empresa. Normalmente são palavras chave ou expressões que definem comportamentos alinhados e atitudes que todos tem em comum e querem que a organização demonstre externamente e para o público interno. Para estabelecer os seus valores considere:

- Quais atitudes e comportamentos a sua empresa gostaria de ser lembrada, caso fosse uma pessoa?
- Da mesma forma, por quais atitudes e comportamentos ela gostaria de ser admirada?
- A partir das duas listas acima quais destas atitudes e comportamentos fazem sentido como valores para serem incorporados no DNA da sua empresa?
- Coloque todos os valores no papel. No primeiro momento, apenas a palavra ou expressão chave.
- Identifique quais comportamentos e atitudes observáveis representam os seus valores.
- Apresente e valide com todos os participantes e interessados. A relação precisa fazer sentido para eles.
- Compartilhe e use como livro mestre para tomada de decisão no dia a dia e nas questões estratégicas.

Os valores de uma empresa são os princípios e crenças que orientam suas ações e decisões, e que servem como base para a cultura organizacional. Eles representam o que a empresa valoriza e defende, e são a base da identidade e reputação da organização.

Sem dúvidas, construir valores de uma empresa que sejam fortes pode ser um processo desafiador, mas é essencial para estabelecer uma cultura saudável e alinhar os colaboradores em torno de um propósito comum.

Os valores de uma empresa impactam diretamente no sucesso do seu negócio.

Os valores são uma parte essencial da identidade e reputação da organização e ajudam a estabelecer um senso de propósito e missão compartilhados pelos colaboradores.

Os valores de uma empresa podem variar de acordo com o tipo de organização, o mercado em que ela atua e a sua visão de mundo. Alguns exemplos de valores comuns podem agregar:

- Honestidade;
- Transparência;
- Inovação;
- Comprometimento com a qualidade;
- Responsabilidade social;
- Respeito aos colaboradores e clientes;
- Sustentabilidade;
- Diversidade.
- Criatividade
- Equilíbrio
- Sustentabilidade
- O cliente no controle

- Ética
- Democratização da informação
- Personalização

Exemplos de Valores de algumas empresas conhecidas:

Avon:

Confiança; Respeito; Crença; Humildade; Integridade.

Banco Itaú:

Só é bom para a gente, se for bom para o cliente; Fanáticos por performance; Gente é tudo para a gente; O melhor argumento é o que vale; Simples. Sempre pensamos e agimos como donos; Ética é inegociável.

Petrobras:

Resultados; Superação e confiança; Respeito à vida, às pessoas e ao Meio Ambiente; Ética e transparência; Orientação ao mercado.

Natura:

Humanismo; Criatividade; Equilíbrio; Transparência.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A Doce Lar Enxovais trabalha com produtos de alta qualidade e preços bem acessíveis. Tudo para lhe oferecer a maior variedade em itens de cama, mesa,

banho, tapetes, cortinas e decoração. Aqui você encontra produtos para todos os gostos e bolsos, satisfazendo consumidores de A a Z.

Atendendo nossos clientes com o maior respeito e dedicação.

Nossa política interna é de forte motivação para nossos funcionários. Oferecemos treinamentos frequentes, orientações constantes sobre produtos e decoração, remuneração adequada e estímulos diversos para evidenciar os trabalhadores na empresa, seja através de metas e eleição de destaque do Mês ou entrega de medalhas.

Garantimos uma equipe de trabalho motivada e satisfeita e os melhores atendimentos aos nossos clientes.

· Missão da loja Doce Lar Enxovais

“ Nossa Missão é oferecer produtos de alta qualidade, bons preços em cama, mesa , banho, cortinas, tapetes e decorações. Com atendimento diferenciado e muita dedicação aos nossos clientes, nosso propósito é levar beleza, doçura, conforto e bem estar até sua casa a fim de transformá-la em lar doce lar. “

· Visão da Loja Doce Lar Enxovais

“Ser líder no comércio de roupas de cama, mesa, banho, cortinas, tapetes e decoração, buscando sempre o crescimento e o desenvolvimento de todos os colaboradores da loja. Ser reconhecida por todos como modelo a ser seguido de qualidade dos produtos e atendimento ao cliente”.

· Valores da loja Doce Lar Enxovais:

“Satisfação do Cliente, Transparência, Valorização da Equipe, Política Justa de Preços, Comprometimento, Responsabilidade, Respeito aos colaboradores e clientes, Humildade e Confiança.”

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

- **Tópico 1: AUTOCONHECIMENTO: EU, CAÇADOR DE MIM**

“ A base de todo o nosso negócio reside no facto de sermos éticos, honestos e fiáveis. Criar uma reputação leva tempo. Não somos promotores. Somos empresários com um programa ético sólido, permanente e construtivo que estará muito mais na moda... daqui a alguns anos do que hoje em dia.

— Ray Kroc, 1958 ”

A black and white photograph of Ray Kroc, the founder of McDonald's, sitting on a wooden bench. He is wearing a light-colored suit and tie. Behind him is a large, yellow, arched entrance to a McDonald's restaurant. The word 'McDonald's' is visible on the building in the background.

Fonte: Disciplina: Gestão Empreendedora (101-NEG011_20231_01) O perfil do empreendedor: histórico e características

“A base de todo o nosso negócio reside no facto de sermos éticos, honestos e fiáveis”, como dizia o empreendedor Norte-Americano Ray Kcro. Manter a integridade como pilar central de nossas operações também está intrinsecamente ligado ao desenvolvimento de nosso autoconhecimento, pois é por meio desse processo que podemos definir nossa missão de vida e propósito.

A definição das diretrizes para nossa trajetória é um processo construtivo que requer tempo e reflexão. Essas diretrizes constituem um guia que delinea nossas responsabilidades legais e compromissos éticos, além de representarem os princípios-chave de conduta que fundamentam as políticas da empresa. O cumprimento dessas diretrizes não apenas promove o crescimento responsável de nosso negócio, mas também contribui para nosso crescimento individual como profissional, à medida que nos comprometemos com nossa missão.

Um planejamento estratégico adequado requer uma análise interna e externa, como a Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), conhecida como SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) em inglês.

A análise SWOT é geralmente realizada através da criação de uma matriz de quatro quadrantes, cada um representando uma dimensão da análise:

1. Forças (Strengths): São as características positivas internas da entidade, que a diferenciam e lhe conferem vantagens competitivas. Isso pode incluir recursos financeiros sólidos, uma equipe considerada, uma marca reconhecida, patentes ou tecnologias avançadas, entre outros.
2. Fraquezas (Weaknesses): São as características negativas internas que representam desafios ou limitações para a entidade. Essas fraquezas podem incluir falta de recursos, processos ineficientes, falta de expertise ou habilidades específicas, entre outros aspectos que podem afetar o desempenho.

3. Oportunidades (Opportunities): São fatores externos positivos que podem ser explorados pela entidade para obter benefícios. Isso pode envolver mudanças no mercado, novas tendências, demanda crescente por um determinado produto ou serviço, avanços tecnológicos ou regulamentações compatíveis, por exemplo.

4. Ameaças (Ameaças): São fatores externos negativos que podem afetar a entidade de maneira adversa. Essas ameaças podem incluir fortes concorrentes, mudanças nas emoções dos clientes, flutuações aceleradas, novas regulamentações desfavoráveis, avanços tecnológicos que tornam os produtos ou serviços obsoletos, entre outros.

Ao realizar uma análise FOFA, uma entidade pode identificar seus pontos fortes para aproveitá-los ao máximo, trabalhar para superar suas fraquezas, explorar oportunidades relevantes e desenvolver estratégias para mitigar as ameaças. Essa análise ajuda a orientar o planejamento estratégico, a tomada de decisões e a identificação de áreas-chave para o crescimento e o sucesso da entidade.

- **Tópico 2: FOCO: QUANDO NÃO SE SABE PARA ONDE VAI, QUALQUER CAMINHO SERVE**

O foco empresarial é o que direciona as ações e decisões da empresa, mantendo-a alinhada com seus objetivos estratégicos. Ele é como uma bússola que orienta os gestores, garantindo que todos os esforços sejam concentrados na direção certa. No entanto, quando a empresa perde o foco, o resultado pode ser um desperdício de tempo, recursos e energia em iniciativas que não contribuem para o crescimento e sucesso. Recuperar o foco empresarial perdido requer tempo e esforços consideráveis, pois não é uma tarefa fácil, porém é fundamental para a progressão e prosperidade contínuas da empresa.

No atual cenário, com os avanços tecnológicos e a constante disponibilidade de informações atualizadas, é imperativo que tenhamos clareza ao traçar um planejamento claro, objetivo e viável, alinhado ao nosso propósito de vida. É necessário utilizar métodos de geração de ideias, como o brainstorming, que é reconhecido como uma abordagem flexível para a geração de ideias, seja por meio de dinâmicas de grupo ou

individuais.

A empresa Doce Lar Enxovais opta por aplicar o brainstorming em grupo, envolvendo os membros da equipe para contribuir com ideias inovadoras, tendo como base o nome da empresa. Além disso, a empresa patenteou o projeto em benefício dos funcionários, fornecendo oportunidades de crescimento pessoal e empresarial.

O refinamento das ideias e a tomada de decisões consistem na redução de incertezas, selecionando alternativas a serem priorizadas em um determinado momento. Isso envolve analisar os desafios que serão enfrentados no percurso e os recursos que a empresa exigirá. Competências e objetivos necessários para essa trajetória, entre outras questões relevantes, precisam ser considerados.

É importante lembrar que o foco empresarial trata-se também de ter clareza sobre o que a empresa deseja alcançar e definir metas claras para orientar o trabalho diário. Quando os líderes têm uma visão clara, eles podem identificar os caminhos que levarão ao sucesso e concentrar seus esforços nesses direcionamentos específicos.

Em suma, quando uma empresa não tem clareza sobre o seu destino, todas as direções podem parecer viáveis. No entanto, é o foco empresarial que capacita a tomada de decisões estratégicas e direciona todas as atividades rumo aos objetivos desejados. Ao estabelecer metas específicas e tangíveis, a organização pode concentrar seus recursos e esforços nas áreas-chave que impulsionam seu crescimento e sucesso, garantindo assim uma vantagem competitiva no mercado.

· **Tópico 3: AÇÃO: 1% DE INSPIRAÇÃO E 99% DE TRANSPIRAÇÃO**

Nessa síntese, abordaremos a aplicação da técnica SMART, as Cinco Forças de Porter e o PDCA, que são ferramentas amplamente utilizadas para promover a eficiência e o método de eficácia nos negócios. Quando definimos metas, conseguimos visualizar o ponto aonde queremos chegar e iniciar a jornada da melhor forma possível.

Para uma definição eficaz de metas, a técnica SMART é uma abordagem popular para definir metas que são específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo determinado. Ela fornece um conjunto de critérios para ajudar as pessoas a estabelecer

objetivos claros e bem definidos, aumentando assim a probabilidade de alcançá-los com sucesso.

A sigla SMART representa os seguintes elementos:

1. Específico (Specific): Refere-se à necessidade de se relacionar com a importância de estabelecer um objetivo de forma clara e precisa. Isso implica em definir um objetivo que seja bem delimitado, compreensível e sem ambiguidades, evitando generalidades ou falta de clareza. Quando o objetivo é específico, fica mais fácil compreender o que precisa ser feito e tomar as medidas necessárias para alcançá-lo de forma eficiente.

2. Mensurável (Measurable): Indica a importância de estabelecer critérios tangíveis para medir o progresso em direção ao objetivo. Definir indicadores quantificáveis permite acompanhar e avaliar o sucesso ou o progresso do objetivo. Por exemplo, se o objetivo é "aumentar as vendas", uma meta mensurável seria "aumentar as vendas em 10% no próximo trimestre".

3. Alcançável (Attainable): É importante definir objetivos, mas que sejam viáveis. Estabelecer metas inatingíveis pode levar à tristeza e desmotivação. Por exemplo, se você nunca escreveu antes, estabelecer uma meta de escrever um livro completo em um mês pode não ser alcançável.

Os objetivos devem ser desafiadores o suficiente para motivar, mas também alcançáveis dentro dos recursos, habilidades e limitações existentes. Ao estabelecer metas alcançáveis, você aumenta suas chances de sucesso e mantém a motivação ao longo do caminho.

4. Relevante (Relevant): Deve ser relevante e determinada aos seus valores e objetivos de longo prazo. Certifique-se de que a meta esteja em harmonia com o que você deseja alcançar em sua vida pessoal ou profissional. Se o seu objetivo principal é melhorar suas habilidades de comunicação, uma meta relevante poderia ser "frequentar um curso de oratória".

5. Tempo Limite (Time-bound): Uma meta SMART deve ter um prazo definido para sua conclusão.

Contudo, para se alcançar uma meta grandiosa, é preciso mais do que ambição e esforço, precisamos de um mapa para chegar lá. A sigla SMART facilita a definição de metas excelentes porque inclui todos os ingredientes necessários para o sucesso. Ao definir metas específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazos definidos, as organizações podem direcionar seus esforços de maneira mais focada, aumentando suas chances de sucesso.

Por sua vez, As Cinco Forças de Porter, projetadas conceitualmente por Michael Porter, são uma estrutura que permite analisar a competitividade de um setor ou indústria. Essas forças englobam a rivalidade entre concorrentes existentes, a ameaça de novos entrantes, o poder de negociação dos fornecedores, o poder de negociação dos clientes e a ameaça de produtos substitutos. Ao compreender essas forças e seu impacto no ambiente de negócios, as empresas podem tomar decisões estratégicas mais assertivas e identificar oportunidades de se destacar em um mercado competitivo. A ilustração a seguir demonstram essas forças:



Fonte: adaptado de Porter (2008)

Outra técnica altamente relevante para promover a melhoria contínua é o PDCA, um ciclo que envolve quatro etapas fundamentais: Planejar (Planejar), Fazer (Fazer), Verificar (Verificar) e Agir (Agir). Essa metodologia fornece um processo seguro para melhorias consistentes em uma organização. O PDCA permite que as organizações identifiquem problemas, realizem experimentos, avaliem os resultados e ajam de maneira iterativa para alcançar melhorias contínuas em seus processos. Esse ciclo contínuo de melhoria contribui para aperfeiçoar os processos e aumentar a eficiência e a qualidade dos resultados alcançados pela organização.

Em resumo, através da aplicação da técnica SMART, as organizações podem estabelecer metas claras e tangíveis. Ao utilizar as Cinco Forças de Porter, elas podem entender o ambiente competitivo e identificar oportunidades estratégicas. Além disso, a adoção do método PDCA permite uma abordagem sistemática para a melhoria contínua. Unindo essas abordagens, as organizações estão mais bem posicionadas para alcançar o sucesso e alcançar seus objetivos.

Tópico 4: AVALIAÇÃO: O QUE NÃO É MEDIDO, NÃO É GERENCIADO

No mundo dos negócios, a avaliação cumpre um papel crucial na gestão eficaz. O ditado "O que não é medido, não é gerenciado" destaca a importância de ter indicadores adequados para avaliar o desempenho organizacional. A inteligência de negócios (ou business intelligence) desempenha um papel fundamental nesse processo, fornecendo insights valiosos para a tomada de decisões estratégicas.

A inteligência de negócios se baseia na coleta, análise e apresentação de dados relevantes para uma organização. Os indicadores-chave de desempenho KPIs, (em inglês Key Performance Indicators) são os Indicadores-Chave de Desempenho observados por um negócio. Eles são quantificáveis que fornecem informações claras sobre o desempenho de diferentes áreas ou processos de negócios. Os KPIs podem abranger uma variedade de áreas, como vendas, marketing, operações, atendimento ao cliente e muito

mais. Ao monitorar esses indicadores de forma contínua, as empresas podem ajustar suas estratégias e melhorar seu desempenho geral.

Além disso, a gestão do conhecimento é fundamental para o sucesso de uma organização em um ambiente cada vez mais competitivo e dinâmico. Uma das principais motivações para o significado desse aspecto reside no fato de que o conhecimento é um recurso de imenso valor. Em um mundo em constante mudança, as organizações precisam ser capazes de se adaptar rapidamente, inovar e tomar decisões decisivas. Uma gestão eficaz do conhecimento permite que as empresas aprendam com suas experiências passadas, evitem a reinvenção da roda e aproveitem as melhores práticas. Ao compartilhar o conhecimento entre os membros da organização, é possível obter uma visão mais ampla e competitiva, aproveitando as habilidades e experiências individuais para resolver problemas complexos e encontrar soluções inovadoras.

A gestão do conhecimento contribui para a construção de uma cultura organizacional sólida. Ao enfatizar a importância do conhecimento, as empresas incentivam a aprendizagem contínua, a inovação e a melhoria contínua. Isso cria um ambiente de trabalho mais animado, no qual os funcionários estão motivados a compartilhar e buscar conhecimento, animado para o sucesso coletivo da organização.

Por fim, uma avaliação adequada é essencial para o gerenciamento eficaz de uma organização. A inteligência de negócios, através dos indicadores-chave de desempenho, fornece informações valiosas para a tomada de decisões e o monitoramento do progresso. Ao mesmo tempo, a gestão do conhecimento permite aproveitar o conhecimento interno para apoiar a inovação e melhorar a competitividade. Combinando essas abordagens, as empresas podem maximizar seu potencial e alcançar resultados inteligentes.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

MATRIZ SWOT

DOCE LAR ENXOVAIS

FORÇA (strengths)- potencializar

-Atendimento; nosso diferencial é um atendimento mais humanizado causando uma experiência diferenciada.

dos concorrentes, e com produtos de alta qualidade.

- customização: planejamos oferecer uma seleção exclusiva de enxovais, cuidadosamente escolhida para atender os diferentes estilos e inspirações dos nossos clientes.

FRAQUEZAS (weaknesses) – trabalhar

custos altos com a parte de marketing , pois como estamos iniciando a empresa precisamos de um marketing que venha conquistar clientes que estão na busca pelos nossos produtos.

OPORTUNIDADES (opportunities) – aproveitar

como o crescimento da internet as pessoas tem comprar mais online e assim fazendo este setor crescer a cada dia e como isso iremos aproveitar essa oportunidade e fazer um diferencial na divulgação e atendimento para com cada cliente criando post, cartazes e vídeos

thecats (ameaças)

Uma das ameaças que podemos ter é que as empresas que já estão no ramo , também estão entrando no mundo da customização e isso poderia ser uma ameaça, mas não podemos desistir somente por isso .



**COMPRE
O SEU
ENXOVAL
PELO ZAP**

COMPRE DA SUA CASA E RECEBA PELO
NOSSO DELIVERY.

(55) 3766-5591

@DOCE LAR ENXOVAIS

Aqui você
encontra tudo
pro seu lar!

DOCE LAR ENXOVAIS

Visite no site



www.docelarenxovais.com.br

4. CONCLUSÃO

Nossa proposta de criação de uma nova loja de enxovais exclusivos para cama, mesa, banho e decoração se baseia em um estudo detalhado do mercado, concorrentes, clientes e tendências atuais. Por meio de uma abordagem diferenciada, oferecendo produtos exclusivos, atendimento personalizado e uma experiência de compra vivida, almejamos conquistar um espaço de destaque nesse segmento. Estamos confiantes de que nossa proposta de valor, aliada a estratégias de marketing eficientes e uma gestão empreendedora sólida, nos leva ao sucesso e ao reconhecimento como referência nesse mercado.

REFERÊNCIAS

<https://blog.pagseguro.uol.com.br/saiba-como-desenvolver-o-perfil-empendedor-com-nossas-dicas/>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=sucesso%20nos%20neg%C3%B3cios.-,O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3Fpresente%20e%20futuro%20do%20empreendimento>

The Five Competitive Forces That Shape Strategy

https://www.youtube.com/watch?v=mYF2_FBCvXw&ab_channel=HarvardBusinessReview

Metas SMART

<https://asana.com/pt/resources/smart-goals>

KPI: Como medir o que importa no seu negócio

Estratégia e Gestão Artigos Publicado em: 22 de julho, 2015

<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/kpi/>

Gestão do Conhecimento: o que é, importância e como aplicar

<https://fia.com.br/blog/gestao-do-conhecimento/>

O perfil do empreendedor: histórico e características

Disciplina: Gestão Empreendedora (101-NEG011_20231_01)

<http://aulas.empredig.com/l-07-mcdonalds.pdf?v=1137158591>

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: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: MICAELE DAIANE DA SILVA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Desafio: O maior desafio foi relacionado aos horários de trabalho divergentes dos demais, mas conseguimos encontrar uma solução eficiente para o planejamento do projeto.
Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes e atribuímos a cada membro a responsabilidade por tópicos específicos.
Síntese das Ações: Nossas interações ocorreram exclusivamente por meios remotos, utilizando E-mail, WhatsApp e Google Meet.
a. Aspectos positivos: Compreender como empreender no cenário atual, aproveitando os avanços tecnológicos e as diversas ferramentas disponíveis para o gerenciamento eficiente de uma empresa.
b. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.
c. Resultados atingidos: O projeto foi concluído dentro do prazo estabelecido.

d. Sugestões / Outras observações: Este é o meu primeiro projeto e todas as minhas dúvidas foram prontamente respondidas. Espero que esse suporte ao aluno seja contínuo e constante.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100770	NOME: Micaele Daiane da Silva
RA: 1012022100668	NOME: Isabel Cristina Silva Zampalin
RA :1012021200086	NOME : Letícia Maria Dutra Moreira
RA : 1012021100484	NOME : Ana Beatriz Silva Ribeiro

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Realizamos uma reunião para decidirmos qual tipo de empresa gostaríamos de criar e assim desenvolvemos ações e ideias para realizá-la.

Desafio: O maior desafio foi relacionado aos horários de trabalho divergentes dos demais, mas conseguimos encontrar uma solução eficiente para o planejamento do projeto.

Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes e atribuímos a cada membro a responsabilidade por tópicos específicos.

Síntese das Ações: Nossas interações ocorreram exclusivamente por meios remotos, utilizando E-mail, WhatsApp e Google Meet.

e. Aspectos positivos: Compreender como empreender no cenário atual, aproveitando os avanços tecnológicos e as diversas ferramentas disponíveis para o gerenciamento eficiente de uma empresa.

f. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.

g. Resultados atingidos: O projeto foi concluído dentro do prazo estabelecido.

h. Sugestões / Outras observações: Espero que esse suporte ao aluno seja contínuo e constante.

5. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100770	NOME: Micaele Daiane da Silva
RA: 1012022100668	NOME: Isabel Cristina SilvaZampalin
RA : 1012021200086	NOME: Letícia Maria Dutra Moreira
RA : 1012021100484	NOME : Ana Beatriz Silva Ribeiro

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

6. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

CURSO: TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL
PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

ESTUDANTE: ISABEL CRISTINA SILVA ZAMPALIN

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

7. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Realizamos uma reunião para decidirmos qual tipo de empresa gostaríamos de criar e assim desenvolvemos ações e ideias para realizá-la.

Desafio: O maior desafio foi relacionado aos horários de trabalho divergentes dos demais, mas conseguimos encontrar uma solução eficiente para o planejamento do projeto..

Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes e atribuímos a cada membro a responsabilidade por tópicos específicos.

Síntese das Ações: Nossas interações ocorreram exclusivamente por meios remotos, utilizando E-mail, WhatsApp e Google Meet.

i. Aspectos positivos: Compreender como empreender no cenário atual, aproveitando os avanços tecnológicos e as diversas ferramentas disponíveis para o gerenciamento eficiente de uma empresa.

j. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.

k. Resultados atingidos: O projeto foi concluído dentro do prazo estabelecido.

l. Sugestões / Outras observações: Espero que esse suporte ao aluno seja contínuo e constante.

8. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100770	NOME: Micaele Daiane da Silva
RA: 1012022100668	NOME: Isabel Cristina Silva Zampalin
RA: 1012021200086	NOME : Letícia Maria Dutra Moreira
RA : 1012021100484	NOME : Ana Beatriz Silva Ribeiro

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

9. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
CURSO: TECNOLOGIA EM MARKETING
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Letícia Maria Dutra Moreira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

10. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Realizamos uma reunião para decidirmos qual tipo de empresa gostaríamos de criar e assim desenvolvemos ações e ideias para realizá-la.
Desafio: O maior desafio foi relacionado aos horários de trabalho divergentes dos demais, mas conseguimos encontrar uma solução eficiente para o planejamento do projeto.
Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes e atribuímos a cada membro a responsabilidade por tópicos específicos.
Síntese das Ações: Nossas interações ocorreram exclusivamente por meios remotos, utilizando E-mail, WhatsApp e Google Meet.

m. Aspectos positivos: Compreender como empreender no cenário atual, aproveitando os avanços tecnológicos e as diversas ferramentas disponíveis para o gerenciamento eficiente de uma empresa.

n. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.

o. Resultados atingidos: O projeto foi concluído dentro do prazo estabelecido.

p. Sugestões / Outras observações: Espero que esse suporte ao aluno seja contínuo e constante.

11. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100770	NOME: Micaele Daiane da Silva
RA: 1012022100668	NOME: Isabel Cristina Silva Zampalin
RA:1012021200086	NOME : Letícia Maria Dutra Moreira
RA: 1012021100484	NOME : Ana Beatriz Silva Ribeiro

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

12. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

CURSO: TECNOLOGIA EM MARKETING

MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PROFESSOR RESPONSÁVEL: PROF. DANILO MORAIS DOVAL PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Ana Beatriz Silva Ribeiro
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

13. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Realizamos uma reunião para decidirmos qual tipo de empresa gostaríamos de criar e assim desenvolvemos ações e ideias para realizá-la.

Desafio: O maior desafio foi relacionado aos horários de trabalho divergentes dos demais, mas conseguimos encontrar uma solução eficiente para o planejamento do projeto.

Cronograma das Ações: Dividimos o projeto em partes e atribuímos a cada membro a responsabilidade por tópicos específicos.

Síntese das Ações: Nossas interações ocorreram exclusivamente por meios remotos, utilizando E-mail, WhatsApp e Google Meet.

q. Aspectos positivos: Compreender como empreender no cenário atual, aproveitando os avanços tecnológicos e as diversas ferramentas disponíveis para o gerenciamento eficiente de uma empresa.

r. Dificuldades encontradas: Conciliar a rotina com os estudos.

s. Resultados atingidos: O projeto foi concluído dentro do prazo estabelecido.

t. Sugestões / Outras observações: Espero que esse suporte ao aluno seja contínuo e constante.

14. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100770	NOME: Micaele Daiane da Silva
RA:1012022100668	NOME: Isabel Cristina Silva Zampalin
RA: 1012021200086	NOME: Leticia Maria Dutra Moreira
RA : 1012021100484	NOME : Ana Beatriz Silva Ribeiro