



---

**Fatec Ipiranga**

## **MANUAL DE ORIENTAÇÃO PARA TRABALHOS DE PRINT**

Coordenadora: Profa. Me. Fabiana Serralha Miranda de Pádua

SÃO PAULO  
2015

## **PRIMT – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia**

Tem como objetivo fornecer ao aluno uma compreensão da relação entre as partes teóricas e práticas de cada disciplina do curso de Gestão Comercial, a fim de apoiar o desenvolvimento das competências requeridas ao profissional da área de gestão comercial de maneira a garantir uma visão holística e prática do mercado

O aluno irá aplicar de forma integrada os conteúdos das diversas disciplinas que compõe o semestre, de modo a proporcionar a aplicação dos conhecimentos apreendidos nas disciplinas do semestre, através da imersão no contexto de uma organização, visando o refinamento dos conceitos relacionados à estrutura e as práticas de gestão organizacional.

O Projeto deverá ser desenvolvido em grupo. O grupo deverá identificar uma organização no mercado e analisá-la, apresentando como conteúdo do Projeto, as informações referentes às disciplinas geradoras de conhecimento, conforme Projeto Pedagógico.

### **Características**

A principal característica do Projeto Integrador é a aplicação dos conhecimentos teóricos adquiridos no decorrer do curso numa situação prática.

Para possibilitar tal aplicação propõe-se a elaboração, em grupo, de um plano de negócios.

A elaboração desse plano de negócios deverá ser efetuada utilizando-se dos conceitos teóricos sobre as disciplinas do curso. O fato de o trabalho ser desenvolvido em grupo garante uma maior proximidade com a realidade que o aluno encontrará no mercado, pois possibilitará ao mesmo a oportunidade de desenvolver competências comportamentais, como por

---

## Fatec Ipiranga

exemplo, lidar com conflitos que naturalmente surgem em equipes que lidam com projetos.

### **TEMA: Descrição e Análise de Práticas de Gestão Organizacional em uma Empresa.**

#### **PRIMT 1**

#### **(Diagnóstico Organizacional)**

**OBJETIVO:** Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 1º semestre.

**DISCIPLINAS EIXO:** Administração e Metodologia

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Estatística Básica, Matemática Financeira Aplicada, Português 1, Inglês 1 e Espanhol 1

Em PRIMT 1 é importante o professor demonstrar ao aluno a importância do planejamento de ações e estabelecimento de estratégias para uma empresa nova ou já existente.

Sugestões:

- ✓ Mencionar o índice de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras, nos primeiros anos de existência, bem como os fatores de mortalidade. (É interessante conversar com o professor responsável pela disciplina de AACC para tentar trazer um consultor do SEBRAE para fazer uma palestra aos alunos)
- ✓ Solicitar ao aluno fazer este tipo de levantamento e enfatizar a principal causa: Falta de Planejamento.

Em PRIMT 1 o aluno ainda não tem conhecimento para fazer certos levantamentos necessários para compor o plano de negócio, mas ele certamente conseguirá fazer um levantamento da descrição da empresa e analisar se a mesma foi feita de modo correto.

---

## Fatec Ipiranga

### ADMINISTRAÇÃO GERAL

- ✓ Razão Social/Nome Comercial (nome comercial e fantasia)
- ✓ Tipologia da Empresa (segmentação da empresa)
- ✓ Endereço proposto
- ✓ Capital inicial (Capital de investimento e Capital de Giro Inicial)
- ✓ Denominação e forma de constituição;
- ✓ Dados e fatos relevantes da origem da organização;
- ✓ Natureza e ramo de atuação;
- ✓ Informações sobre o porte da empresa;
- ✓ Relação das filiais, caso haja;
- ✓ Número de funcionários;
- ✓ Principais produtos e serviços;
- ✓ Principais fornecedores, principais insumos, matérias primas e serviços por eles fornecidos;
- ✓ Principais mercados e principais segmentos desses mercados onde se encontram o cliente-alvo;
- ✓ Distâncias do mercado consumidor (origem de clientes oriundos de cidades, estados e capitais);
- ✓ Principais concorrentes da organização e aspectos relevantes de cada um;
- ✓ Principais impostos.

### Análise Localizacional:

#### Macrolocalização

- ✓ Acessos;
- ✓ Incentivos (quais os benefícios que levaram a empresa se situar onde está);
- ✓ Disponibilidades de insumos (nome, endereço dos fornecedores bem como produtos ou serviços oferecidos).

---

## Fatec Ipiranga

### Microlocalização

- ✓ Legislação urbana (mencionar em qual lei de zoneamento está inserido o bairro onde a empresa se localiza);
- ✓ Acessos – Vias de circulação.
- ✓ Disponibilidades de serviços públicos;
- ✓ Qualidade do entorno;
- ✓ Proximidade do mercado consumidor (origem de clientes oriundos de bairros da cidade onde a empresa está inserida).

### METODOLOGIA

- ✓ A disciplina de metodologia terá como objetivo principal apoiar o aluno no projeto de pesquisa.
- ✓ OBS: a disciplina fornecerá subsídios “estéticos”.

### ESTATÍSTICA BÁSICA

A Estatística fornece ferramentas importantes para que as empresas possam definir melhor suas metas, avaliar sua performance, identificar seus pontos fracos e atuar na melhoria contínua de seus processos.

- ✓ Como a empresa utiliza as ferramentas da estatística como instrumento de gestão (desvio padrão, variância, medidas de dispersão e posição).

### MATEMÁTICA FINANCEIRA APLICADA

A Matemática financeira utiliza uma série de conceitos matemáticos aplicados a análise de dados financeiros em geral. Os problemas clássicos de matemática financeira são ligados à questão do valor do dinheiro no tempo (juro e inflação) e como isso é aplicado a empréstimos, investimentos, etc.

- ✓ Indicar as aplicações da matemática à administração da empresa em questão. Por exemplo: cálculos de custo marginal, juros simples, juros

---

## Fatec Ipiranga

compostos, série uniforme, descontos, pagamento de pessoal.

### PORTUGUÊS 1

- ✓ Auxílio e correção dos textos observando a linguagem corporativa.

### INGLÊS 1 e ESPANHOL 1

- ✓ Abstract e Resume

## PRIMT 2

### (Diagnóstico Operacional)

**OBJETIVO:** Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 2º semestre.

**DISCIPLINA EIXO:** Gestão da Cadeia de Suprimentos

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Organização e Processos, Sistemas de Informação e Banco de Dados, Contabilidade, Português 2, Inglês 2 e Espanhol 2.

Sugestões:

Em PRIMT 2 peça ao aluno fazer um levantamento dos produtos e serviços da empresa pesquisada.

Se a empresa pesquisada for um fabricante ou atacadista solicite ao aluno:

- ✓ Descrição do desenvolvimento do produto a partir do recebimento da matéria-prima, até o produto acabado.
- ✓ Descrição das necessidades de matéria-prima, características (são fornecidas em lote ou de forma unitária, por ex), custos, fornecedores, se há escassez em algum período do ano, se existem fornecedores alternativos ou ainda, matéria prima alternativa, em caso de falta.
- ✓ Peça para o aluno verificar se a empresa pesquisada faz a previsão da compra de matéria-prima e a inclui na projeção do fluxo de caixa.

---

## Fatec Ipiranga

- ✓ Identificar se há produtos ou serviços que são sazonais e analisar quais as estratégias utilizadas pela empresa nestes períodos.
- ✓ Descrição dos produtos ou famílias de produtos que são vendidos pela empresa e quais são os principais fornecedores dos mesmos, por que foram escolhidos (qualidade, preço, proximidade, único fornecedor, etc.), onde se localizam e o prazo que leva para receber cada lote de pedidos.

É interessante conversar com o professor responsável pela disciplina de AACC para tentar trazer palestrantes nas áreas de Logística Reversa e Cadeias sustentáveis de Suprimento (E-SCM) e Logística Humanitária.

### **GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS**

- ✓ Como a empresa controla os estoques de seus produtos?
- ✓ Como a empresa faz a previsão de vendas?
- ✓ Como define quando deve ser feito um novo pedido de compra?
- ✓ Qual o estoque ótimo de produtos que devem permanecer na loja?
- ✓ Qual o estoque mínimo e o máximo?
- ✓ Qual o tempo de reposição do estoque?

### **ORGANIZAÇÃO E PROCESSOS**

- ✓ Apresentar o organograma da empresa pesquisada, destacando as principais áreas de negócio e as pessoas chave que ocupam os principais cargos, suas responsabilidades e atribuições, bem como o número de funcionários que precisam coordenar.
- ✓ Processo de elaboração dos produtos ou serviços (tempos e métodos).
- ✓ Rotina de funcionamento do empreendimento.
- ✓ Instalações, Lay-Out e aproveitamento de espaços.
- ✓ Descreva como serão feitas as principais atividades do negócio. (fluxograma de processos).

---

## Fatec Ipiranga

As pequenas empresas normalmente começam com os donos fazendo a maior parte do trabalho, e o mesmo raciocínio vale para as empresas em crescimento, com os gerentes realizando a maior parte do trabalho.

É interessante o aluno verificar/analisar se a empresa planeja a evolução da estrutura nos próximos anos – quais áreas serão criadas ou extintas, se o número de funcionários vai aumentar, se há intenção de terceirizar algum setor.

Deixe claro para o aluno que estes dados se refletirão no fluxo de caixa e nos demais demonstrativos financeiros. Dessa forma é fundamental serem analisados com muito critério.

### **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E BANCO DE DADOS**

Apontar aspectos relevantes do sistema de informações organizacional e técnicas de informática utilizados, de acordo com o desenvolvimento da respectiva disciplina.

✓ Existem um software que controla o processo de controle de estoques? Explique.

### **CONTABILIDADE**

✓ A contabilidade da empresa pesquisada é feita internamente ou é terceirizada? Se for terceirizada, explique os motivos.

✓ Quem na empresa avalia o serviço do contador?

✓ Apresentar a estrutura do balanço patrimonial da empresa pesquisada.

✓ O empresário sabe como usar os relatórios contábeis para auxiliar a gestão da empresa.

✓ O empresário sabe avaliar a importância dos relatórios contábeis ou são apenas para atender as exigências do fisco.

✓ Qual a visão do empresário sobre a contabilidade?



---

## Fatec Ipiranga

- ✓ Fazer o fluxo de caixa da empresa

Um dos aspectos importantes do balanço é que ele revela, pelo passivo, a estrutura de capital de um negócio. A estrutura é composta por capital de terceiros e por capital próprio. Outro item importante do balanço é o ativo permanente utilizado pela empresa. A empresa investe constantemente neste ativo? O que isto revela?

### PORTUGUÊS 2

- ✓ Auxílio e correção dos textos observando a linguagem corporativa.

### INGLÊS 2 E ESPANHOL 2

- ✓ Abstract e Resume

## PRIMT 3

### (Diagnóstico Financeiro/Econômico/Contábil)

Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 3º semestre.

**DISCIPLINA EIXO:** Gestão Financeira Orçamentária

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Análise de Demonstrações Contábeis, Economia, Sistemas de Informação Financeira, Português 3, Inglês 3 e Espanhol 3.

O sucesso de um empreendimento está relacionado com a capacidade de se administrar financeiramente um negócio. A parte financeira para muitos, é a mais complexa de se fazer em um plano de negócios.

Para o projeto de Print 3 o grupo deverá apresentar em números todas as ações planejadas da empresa pesquisada e as comprovações, através de projeções futuras (quanto precisa de capital, quando e com que

---

## Fatec Ipiranga

propósito), de sucesso do negócio. Deve conter itens como fluxo de caixa, balanço, ponto de equilíbrio, necessidades de investimento, lucratividade prevista, prazo de retorno sobre investimentos etc.

OBS: Na disciplina de Primt 2 o aluno somente apresentou o fluxo de caixa, de modo a entender os conceitos aprendidos no semestre. Em Primt 3 o aluno está apto para montar e analisar o balanço patrimonial e o demonstrativo de resultados através dos conhecimentos adquiridos na disciplina de Contabilidade (2º semestre) e Análise de Demonstrações Contábeis (3º semestre), bem como os demonstrativos de fluxo de caixa (Gestão financeira orçamentária - 3º semestre).

Estrutura:

- ✓ Analisar o cenário econômico: indicadores econômicos (juros, inflação, câmbio, PIB, taxa de emprego/desemprego); políticas macroeconômicas (fiscal, monetária, cambial, comercial).
- ✓ Identificar o investimento total do empreendimento, para isto é necessário estimar os investimentos fixos (todos os bens a serem comprados para a abertura da empresa); investimentos pré-operacionais (gastos feitos antes da empresa iniciar suas atividades, ou seja, reformas, pinturas, etc) e capital de giro.
- ✓ Identificar como será adquirido o capital (recursos próprios ou instituições financeiras)
- ✓ Gestão de Custos: descrever e efetuar a avaliação dos custos fixos e variáveis na empresa.
- ✓ Estimar o faturamento.
- ✓ Formação de Preços: definir parâmetros utilizados no cálculo do preço de venda dos produtos.
- ✓ Gestão do Fluxo de Caixa – contas a receber (prazo médio de recebimento de seus clientes, contas a pagar (prazo médio de pagamento de fornecedores, excedentes de caixa (como são aplicadas as sobras), falta

---

## Fatec Ipiranga

de caixa (como a empresa recorre para cobrir esta necessidade eventual) necessidades de financiamento no curto prazo; análise de concessão de crédito e risco de inadimplência.

- ✓ Apresentar demonstrativo de resultados de exercício (DRE)
- ✓ Estimativa de Capital de Giro - A partir do fluxo de caixa, deve-se estimar o capital de giro necessário ao funcionamento da empresa, abrangendo a gestão dos valores a receber e a pagar, bem como os estoques e provisões.
- ✓ Análise dos Indicadores de Viabilidade: Para comprovar a viabilidade do negócio é necessário calcular:
  - 1- Ponto de Equilíbrio: quanto a empresa precisa faturar para pagar seus custos em determinado período;
  - 2- Lucratividade: lucro líquido em relação ao nível de vendas
  - 3- Rentabilidade: retorno do capital investido
  - 4- Prazo de retorno do investimento: tempo necessário para o empreendedor recuperar o valor que ele investiu no negócio

### SISTEMAS DE INFORMAÇÃO FINANCEIRA

- ✓ Existe um software que controla e apoia a gestão financeira? Quais os principais relatórios gerados.

### PORTUGUÊS 3

- ✓ Auxílio e correção dos textos observando a linguagem corporativa.

### INGLÊS 3 e ESPANHOL3

- ✓ Abstract e Resume

---

## Fatec Ipiranga

### PRIMT 4

#### (Diagnóstico Administrativo Organizacional)

Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 4º semestre.

**DISCIPLINA EIXO:** Gestão de Pessoas

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Comunicação Interna e Endomarketing, Liderança e Motivação, Técnicas de Negociação, Sistemas de Informação de Recursos Humanos, Responsabilidade Socioambiental e Inglês 4.

A chave do sucesso de uma organização é sem dúvida as pessoas. Por isso, é fundamental ter uma equipe competente, com a experiência necessária e com o perfil adequado.

Na descrição do negócio é importante mostrar que a empresa possui pessoas qualificadas e comprovadamente experientes nos níveis de comando.

Negócios pequenos normalmente começam com os donos fazendo a maior parte do trabalho. O mesmo raciocínio vale para as empresas jovens, com o gerente executando a maior parte do trabalho. À medida que o negócio cresce e as vendas aumentam, mais pessoal é necessário. Faça uma previsão de como a sua empresa crescerá e quantos funcionários adicionais serão necessários.

Em Primt 5 o grupo deverá fazer uma previsão de crescimento da empresa analisar quais competências serão necessárias para esse crescimento e verificar a necessidade de funcionários adicionais. Política de contratação, treinamento, descrição de cargo e salários e contratos de funcionários são todos parte de um plano organizacional.

---

## Fatec Ipiranga

### GESTÃO DE PESSOAS

#### Recrutamento e Seleção

- ✓ Descrever o processo de recrutamento de pessoas (recrutamento interno e/ou externo)
- ✓ Descrever o processo de seleção na empresa (utilização de testes psicológicos, técnicas de dinâmicas de grupo, entrevistas etc.)
- ✓ Descrever o programa de integração de novos colaboradores.

#### Treinamento e Desenvolvimento

- ✓ Descrever a política de treinamento da empresa (treinamento interno e externo, programação e investimento em treinamento, financiamento de cursos a funcionários etc.).
- ✓ Cargos que recebem maior incentivo de treinamento. Por quê?
- ✓ Programa de desenvolvimento de equipes.
- ✓ Gestão de conflitos que surgem dentro das equipes.

#### Cargos e Salários

- ✓ Descrever a de descrição de cargos ou desenho de cargos.
- ✓ Plano de cargos (descrever como está subdividido e se está atrelado a uma política de escalonamento de salários).
- ✓ Modelo de descrição de cargos (anexar, pelo menos, uma das descrições de cargo ao final do projeto, se existir).
- ✓ Periodicidade de atualização do manual de cargos.
- ✓ Formas de acesso dos funcionários a sua descrição de cargo.
- ✓ Política salarial praticada pela empresa (acima, na média ou abaixo da média do mercado).

#### Plano de Carreira

- ✓ Descrever a política de promoção funcional e salarial da empresa.
- ✓ Descrever o funcionamento do plano de carreira formal ou informal na empresa.

---

## Fatec Ipiranga

- ✓ Descrever a gestão do plano de carreira ou promoções funcionais da empresa.

### **Benefícios**

- ✓ Descrever a política de benefícios disponibilizados para o quadro de funcionários

### **Retenção de colaboradores**

- ✓ Descrever caso exista a política de retenção de colaboradores

## **TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO**

A negociação é uma competência indispensável para ser um gestor estratégico na empresa.

- ✓ Descrever como é efetuada a negociação com os fornecedores e identificar as pessoas responsáveis por este processo.

## **COMUNICAÇÃO INTERNA e ENDOMARKETING**

- ✓ Descrever os elementos de comunicação interna e estratégica da organização.

## **LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO**

- ✓ Descrever as estratégias que a empresa pesquisada utiliza para desenvolver a motivação, trabalhos em equipe e liderança entre seus funcionários.
- ✓ Programa de capacitação de líderes da empresa (como é feito, periodicidade, interno ou externo/terceirizado).

## **S.I de RH**

- ✓ Existe um software que controla e apoia a gestão de pessoas?  
Explique

---

## Fatec Ipiranga

### RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

✓ Descrever as políticas e práticas de gestão de SER adotadas pela empresa pesquisada

### INGLÊS 4

✓ Abstract

### PRIMT 5

#### (Diagnóstico Comercial e de Marketing)

Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 5º sem.

**DISCIPLINA EIXO:** Gestão de Marketing

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Promoção e Merchandising, Comportamento do Consumidor, Publicidade e Propaganda, Sistemas de Informação Comercial e Direito do Consumidor e Inglês 5.

Em Print 5 os alunos deverão desenvolver um plano de marketing demonstrando como a empresa vende seu produto/serviço, conquista seus clientes, mantém o interesse dos mesmos e aumenta a demanda. Neste sentido, devem abordar os métodos de comercialização, diferenciais do produto/serviço para o cliente, política de preços, projeção de vendas, canais de distribuição e estratégias de promoção/comunicação e publicidade. Destaca ainda a necessidade da interação com os clientes buscando destes, respostas para melhoria contínua do mesmo.

O Plano de Marketing é uma ferramenta de gestão que deve ser regularmente utilizada e atualizada, pois permite analisar o mercado, adaptando-se as suas constantes mudanças e identificando tendências. Por meio dele é possível definir resultados a serem alcançados e formular ações para atingir competitividade

---

## Fatec Ipiranga

Dessa forma, o grupo deverá desenvolver o planejamento de marketing considerando a estrutura abaixo.

### **Planejamento:**

1- Análise Interna: o ambiente interno da empresa também deve ser levado em consideração, pois envolve aspectos fundamentais sobre o seu bom ou o mau funcionamento, como os equipamentos disponíveis, a tecnologia, os recursos financeiros e humanos utilizados, os valores e objetivos que norteiam as suas ações. A partir daí, consegue-se ter uma visão maior das forças e fraquezas que também poderão afetar positiva ou negativamente o desempenho da organização. Identificar os pontos fortes e fracos internos da empresa. Sugestão: utilizar a análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) em relação:

- ✓ Disponibilidade e alocação dos recursos humanos;
- ✓ Idade e capacidade dos equipamentos e tecnologia disponíveis;
- ✓ Disponibilidade de recursos financeiros;
- ✓ Cultura e estrutura organizacional existentes versus desejadas.

2- Análise do Ambiente Externo: o ambiente externo influencia de maneira positiva ou negativa. É composto pelos concorrentes, consumidores, fatores políticos (impostos, Código, de Defesa do Consumidor, Código Civil, entre outros), econômicos (inflação, distribuição de renda e taxas de juros), sociais (população: tamanho, concentração, grau de escolaridade, sexo, profissão, estado civil, composição familiar, distribuição geográfica, comportamento e necessidades dos consumidores e da comunidade) na qual está inserido, culturais, legais, tecnológicos. Quando analisamos esses fatores, estamos analisando as ameaças e oportunidades do negócio. Descreva a atuação de seus principais concorrentes levando em consideração os elementos do Mix de Marketing, ou seja, as estratégias relativas ao produto ou serviço, preço e condições de pagamento, distribuição ou local, comercialização, comunicação,



---

## Fatec Ipiranga

propaganda e promoções. Quem são e como atuam seus principais concorrentes?

3- Definição do Público Alvo: é a identificação do segmento do mercado. Ao defini-lo, deve-se ter em mente que o mercado possui diferentes tipos de clientes, cada um com suas necessidades e preferências. A segmentação do mercado deverá ser feita identificando os seguintes aspectos:

- ✓ Geográfico: abrangência do seu negócio (bairro, cidade, estado, país).
- ✓ Demográficos: características da pessoa física, como idade, sexo, renda, nível de escolaridade.
- ✓ Psicográficos: estilo de vida e as atitudes do consumidor.
- ✓ Comportamentais: questões como hábitos de consumo, benefícios procurados, frequência de compra do produto.

4- Definição do Posicionamento de Mercado: Como seu cliente vê sua empresa? Neste item, é muito importante diferenciar seu negócio dos demais, trazendo vantagens competitivas e benefícios a seus clientes. Mas não se esqueça, proponha somente aquilo que pode cumprir.

5- Importância da Marca: a marca é a identidade da empresa, ou seja, a forma como ela será conhecida, portanto, deve traduzir a imagem que se deseja passar para o mercado. A logomarca é usualmente composta por um símbolo e um nome. Tem como objetivo traduzir os princípios da sua empresa, de maneira simples e clara de memorizar.

6- Definição de objetivos e metas: definir os resultados que se deseja alcançar. Esses resultados devem ser quantitativos ou ainda qualitativos, como. Os itens a serem definidos nos objetivos podem incluir: vendas (número de produtos/serviços vendidos), faturamento, número de clientes, número de filiais ou franquias, recebimento de um prêmio empresarial.

---

## Fatec Ipiranga

8 – Estratégia de Marketing: caminho pelo qual você chegará a suas metas e objetivos. Para realizar uma estratégia de marketing é necessário considerar o composto de marketing: produto; preço; praça; promoção e pessoas.

### **Implementação do Plano de Marketing:**

✓ Montar um Plano de Ação, identificando: a ação a ser realizada (o que?), quem deve executá-la (quem?), o prazo (quando?), como deve ser executado (como?), custo (quanto?), a justificativa (por quê?), em qual lugar (onde?).

### **Ações e Monitoramento Ações de Monitoramento:**

✓ Definir as ações e os critérios de monitoramento.

### **COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR**

✓ Como é feita a avaliação de satisfação do cliente. Caso este tipo de avaliação não esteja implantado na empresa, descreva que falta faz ao processo de crescimento da empresa.

✓ Conhecer o perfil socioeconômico, psicográfico ou cultural do consumidor. Este dado é importante pois ajuda a direcionar o composto promocional aos objetivos e estratégias de marketing.

### **PROMOÇÃO E MERCHANDISING**

✓ Propor ações e estratégias adequadas para despertar a atenção do consumidor e levar à venda de produtos no PDV (Ponto-de-venda).

### **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO COMERCIAL**

✓ Existe um software que apoia a gestão comercial? Explique

### **DIREITO DO CONSUMIDOR**

Definição da Política de Atendimento pré-venda, venda e pós-venda. (análise legal)

---

## Fatec Ipiranga

- ✓ Definição de Gestão Jurídica de atendimento ao CDC.
- ✓ Funcionamento de um SAC.
- ✓ Estudo das principais possibilidades de defeito ou vício possíveis na comercialização dos produtos ou serviços.

### INGLÊS 5

- ✓ Abstract

### PRIMT 6

Proporcionar aos alunos a imersão no contexto de uma organização, visando um refinamento dos conceitos relacionados às disciplinas cursadas no 6º semestre.

**DISCIPLINA EIXO:** Plano de Negócio e Empreendedorismo

**DISCIPLINAS COMPLEMENTARES:** Noções de Qualidade em Serviços, Gestão Estratégica, Direito Comercial Tributário, Criatividade e Inovação e Inglês 6.

### PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O grupo deverá desenvolver o planejamento estratégico considerando:

- ✓ Objetivo: Mencionar objetivos a curto, médio e longo prazo;
- ✓ Missão;
- ✓ Visão;
- ✓ Análise do ambiente externo (oportunidades e ameaças)
- ✓ Análise do ambiente interno (forças, fraquezas)
- ✓ Estratégias adotadas

OBS: é importante instruir o grupo a fazer uma análise criteriosa dos ambientes (internos/externos), pois através desta análise será possível medir os riscos inerentes ao negócio, as oportunidades de mercado identificadas, os pontos fortes da empresa (diferenciais) e os pontos fracos (o que precisa melhorar).

---

## Fatec Ipiranga

Vale lembra-los que somente após uma análise criteriosa é que a empresa poderá estabelecer seus objetivos e metas, bem como as estratégias para atingi-los.

### **Análise da Oferta**

- ✓ Análise da oferta concorrente - SWOT (identificar os principais concorrentes diretos, apontando por meio de gráfico os pontos fortes e fracos e ameaças e oportunidades)
- ✓ Análise da oferta complementar (identificar os principais concorrentes indiretos, apontando as suas características)
- ✓ Formulação da política estratégica da empresa.

### **Efeitos socioeconômicos do projeto**

- ✓ Análise final sobre a viabilidade econômica, ambiental e social do projeto. Com base nos resultados da empresa pode se detalhar os impactos que ela provoca no ambiente onde vive, e qual é a sua expectativa de vida no mercado,

### **GESTÃO DA QUALIDADE**

- ✓ Identificar as ferramentas de gestão de qualidade utilizada e explicar como as mesmas ajudam na promoção da melhoria da qualidade dos produtos, serviços e processos.

Caso a empresa não utilize nenhuma ferramenta o grupo deverá fazer uma proposta e justificar sua escolha por determinada (s) ferramenta (s)

### **DIREITO COMERCIAL TRIBUTÁRIO**

- ✓ Estudo do impacto tributário sobre a atividade empresarial (definição de quais tributos serão devidos)
- ✓ Escolha da melhor estrutura jurídica empresarial para a atividade.

---

## Fatec Ipiranga

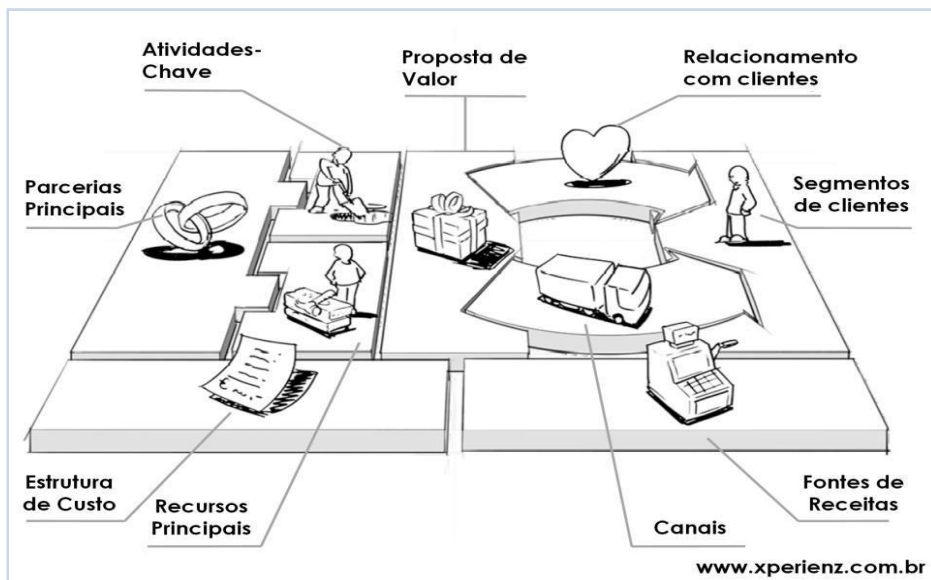
### EMPREENDEDORISMO

Os alunos deverão evidenciar a capacidade empreendedora, demonstrar que possuem o espírito empreendedor por meio das ações que segue e que oferecerão contribuição direta para o plano de negócios:

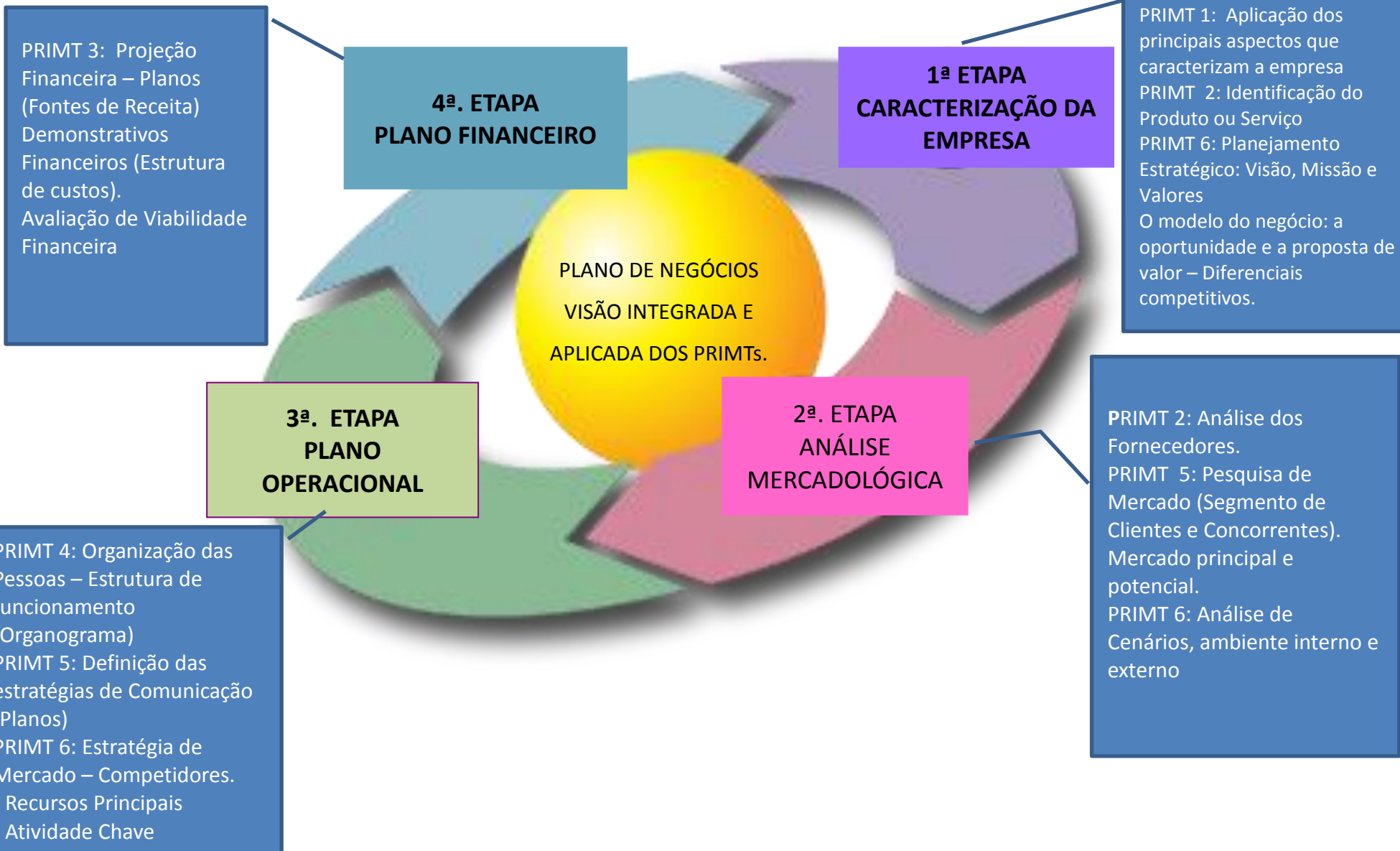
- 1) Identificação de três oportunidades de negócio;
- 2) Uso de uma ferramenta específica para avaliação e análise de oportunidade;
- 3) Após a escolha da oportunidade, construção de um modelo de negócios utilizando como ferramenta o CANVAS, utilizando os 9 blocos, de forma lúdica para apresentação na Feira de Negócios da FATEC Ipiranga.
- 4) O mapa estratégico terá relação direta com o plano de negócio e o modelo que será utilizado deverá contemplar os itens constantes no CANVAS, conforme Figura 1.

**Fatec Ipiranga**

Figura 1 - Business Model Canvas



**PLANO DE NEGÓCIOS (ESTRUTURA INTEGRADA)**



## ETAPAS DO PLANO DE NEGÓCIOS

Os alunos deverão retomar as práticas desenvolvidas nos PRIMTs ao longo do curso para a elaboração de um Plano de Negócios, aplicando os principais conceitos desenvolvidos ao longo do curso, evidenciando competência de gestão com foco na área comercial. Para tanto deverão seguir as etapas do Quadro 1:



**Fatec Ipiranga**

**QUADRO 1 – ETAPAS DO PLANO DE NEGÓCIOS.**

1ª. ETAPA	2ª. ETAPA	3ª. ETAPA	4ª. ETAPA
<p><b>CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA</b></p> <p><i>Caracterização do Empreendimento.</i></p> <p>A questão visa conhecer a finalidade do plano de negócios</p>	<p><b>ANÁLISE MERCADOLÓGICA</b></p> <p>A análise mercadológica consiste na identificação do mercado que será atendido (Consumidores e Concorrentes)</p>	<p><b>PLANO OPERACIONAL</b></p> <p>Elaboração dos planos de ação, compondo toda estrutura de funcionamento da empresa.</p>	<p><b>PLANO FINANCEIRO</b></p> <p>Elaboração do plano financeiro e análise de viabilidade financeira.</p>
<p><b>1) Sumário Executivo</b></p>	<p><b>1) Mercado Potencial</b></p>	<p><b>1) Dimensione a equipe de trabalho, relacionando: número de empregados, cargos, salários e encargos sociais esperados.</b></p>	<p><b>1) Investimentos necessários para a implantação de seu negócio.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Custos fixos</li> <li>- Custos Variáveis</li> <li>- Impostos e comissões</li> </ul>

## Fatec Ipiranga

<p><b>2)</b> Síntese do tipo de empreendimento que pretende implementar.</p>	<p><b>2)</b> Dimensionamento do mercado principal</p>	<p><b>2)</b> Elaboração do Organograma</p>	<p><b>2)</b> Faturamento - margem de contribuição - índice de margem de contribuição</p>
<p><b>3)</b> Descrever quais são as oportunidades que percebe no empreendimento.</p>	<p><b>3)</b> Sazonalidade de Consumo</p>	<p><b>3)</b> Relação dos Produtos e Serviços – Caracterização.</p>	
<p><b>4)</b> Visão, Missão, Valores</p>	<p><b>4)</b> Análise dos fornecedores considerando: localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo de compra, etc.</p>	<p><b>4)</b> Capacidade instalada para o primeiro ano de funcionamento.</p>	<p><b>3)</b> Ponto de equilíbrio</p>
<p><b>5)</b> Localização e Instalação</p>	<p><b>5)</b> Sazonalidade de Fornecimento de matéria-prima para produção</p>	<p><b>5)</b> Definição da estratégia competitiva com base nas variáveis: liderança no custo e diferenciação (Aplicação das forças competitivas de Porter).</p>	<p><b>4)</b> Necessidade de Estoque</p>

## Fatec Ipiranga

<p><b>6)</b> Definição do layout para as instalações</p>	<p><b>6)</b> Análise de quais são os concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação.</p>	<p><b>6)</b> Plano de Marketing e Comercialização</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- estratégias de comunicação que serão utilizadas na divulgação do negócio e/ou produtos/serviços.             <ul style="list-style-type: none"> <li>- canais de distribuição</li> </ul> </li> <li>- marca para a empresa, produto ou serviços</li> <li>- estratégia de posicionamento/ Imagem em relação ao mercado.</li> </ul>	<p><b>5)</b> Capital de giro</p>
<p><b>7)</b> Forma Jurídica</p>	<p><b>7)</b> Aplicação da Análise SWOT como ferramenta de análise comparativa do empreendimento com os concorrentes diretos.</p>		<p><b>6)</b> Taxa de rentabilidade</p>
<p><b>8)</b> Opção Tributária</p>			<p><b>7)</b> Prazo de retorno</p>



---

**Fatec Ipiranga**

## INGLÊS 6

- ✓ Abstract

### INSTRUÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DO PRIMT

O grupo deve, obrigatoriamente, observar as instruções que seguem abaixo:

1. O PRIMT será desenvolvido por grupo de até 3 alunos;
2. O PRIMT terá 80 horas para seu desenvolvimento e apresentação, divididas em: 40 horas para pesquisas e levantamento de dados sobre os objetos do Projeto; 40 horas para análises e relacionamento dos dados levantados para preparação e apresentação do Projeto escrito dentro das normas monográficas da ABNT .
3. A nota a ser atribuída ao PRIMT deverá levar em conta o trabalho escrito e a apresentação feita ao professor.
5. Os grupos de Primt deverão marcar encontros quinzenais com o professor da disciplina.

### MATERIAL DE APOIO:

- ✓ Conteúdo das aulas;
- ✓ Normas monográficas da ABNT;
- ✓ Bibliografias a serem fornecidas pelos professores das disciplinas.