



**Anais do Seminário de Pesquisa e
Produtividade da FESV e FESVV**

GERENCIANDO MEU PRÓPRIO NEGÓCIO

Adriana Bortolon Carvalho Cardoso¹

INTRODUÇÃO

Neste projeto de extensão procurou-se auxiliar tecnicamente três empresas, inicialmente todas situadas no entorno da Faculdade Estácio de Vitória. O projeto teve início em agosto de 2020 e foi realizado até janeiro de 2021, tendo cumprido as etapas do cronograma proposto. As empresas que foram acompanhadas neste período são de ramos de atividades diferentes, sendo duas ligadas ao ramo do comércio e uma ligada ao ramo de prestação de serviços. Após a seleção de 5 monitores discentes para atuarem no projeto de extensão e o devido cadastro das empresas, foi iniciado um programa de visitas e entrevistas com os empresários para entendimento das atividades. As empresas ligadas ao comércio são: uma do ramo de papelaria, a Riske e Rabiske, uma do ramo de restaurante, o Mira Gourmet. A empresa do ramo de prestação de serviços é a Código Kid, que oferece cursos ligados a tecnologia. Foram realizadas 5 visitas em cada empresa, nestas visitas foi feito um diagnóstico com o intuito de levantar os principais desafios que os empresários estavam enfrentando nas suas atividades. Foi proposta a utilização da ferramenta do Canvas para duas empresas e a análise SWOT para uma empresa, a intenção foi estimular os empresários a repensarem seus negócios, como o objetivo de aplicarem as ferramentas propostas. A metodologia utilizada de entrevistas, observação direta e aplicação das ferramentas foi considerada adequada para compreensão de cada negócio, pois observou-se como resultado um processo de maior segurança nas atividades destes empresários, pois, os ajudou a organizarem

¹ Professora e coordenadora do curso de Administração da Faculdade Estácio Vitória - FESV. A presente pesquisa foi contemplada por meio de bolsa no Programa Institucional de Extensão da Universidade Estácio de Sá (UNESA). E-mail: adriana.bortolon@estacio.br



Anais do Seminário de Pesquisa e Produtividade da FESV e FESVV

melhor as ideias relacionadas ao negócio. Como resultado, também foi observado que os empresários compreenderam a importância de buscarem capacitação para auxiliá-los no desafio de gerirem suas atividades, bem como os encorajaram para enfrentar os desafios, alguns que já eram conhecidos e outros descobertos durante a realização do projeto.

OBJETIVOS

Auxiliar micro e pequenas empresas na gestão das suas atividades de negócios;
Conhecer micro e pequenas empresas que precisam de orientação para a sua atividade no negócio;
Identificar a necessidade de aplicação das ferramentas de gestão que podem auxiliar os empresários;
Aplicar as ferramentas necessárias e possíveis;
Acompanhar os resultados durante a aplicação das ferramentas e até a duração do projeto de extensão.

METODOLOGIA

A metodologia aplicada foi a de multicasco, com visitas *in loco* nas empresas, com entrevista e observação direta e com abordagem qualitativa, com utilização de dados primários para realização desde projeto de extensão. Foi realizado nas empresas cadastradas um diagnóstico para levantar os principais desafios enfrentados por estas empresas, uma vez mapeados os desafios, foi sugerida pelo menos uma ferramenta de gestão para apoiá-los na tentativa de transformar em potencialidade os desafios do negócio.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

O projeto atendeu a três empresas locais que registraram os seguintes resultados:



Anais do Seminário de Pesquisa e Produtividade da FESV e FESVV

PAPELARIA: Foi criado um organograma e também foi construída uma análise SWOT

Organograma



SWOT

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Variedade de produtos • Tempo de mercado • Proximidade com os clientes • Disponibilidade para atender fora dos horários comerciais • Paixão pelo negócio 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendas não realizadas pela internet/mídias sociais • Fragilidade na comunicação com o cliente – Marketing • Layout – vitrine /espaço interno • Falta de presentes como oferta de produtos.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Datas comemorativas • Volta as aulas • Crescimento constante do bairro de Jardim Camburi 	<ul style="list-style-type: none"> • Fornecedores – difícil negociação • Lançamento constante de novos produtos • Concorrência trabalha com vendas pela internet / mídias sociais



**Anais do Seminário de Pesquisa e
Produtividade da FESV e FESVV**

RESTAURANTE: Foi construído o CANVA com o empresário

Parcerias Principais <ul style="list-style-type: none"> Distribuidora de frutas Gastrônoma/nutricionista 	Atividades-chave <ul style="list-style-type: none"> Compra de matéria Prima Produção (cozinha) 	Proposta de Valor <ul style="list-style-type: none"> Alimentação sem produtos químicos Produtos diferenciados Ambiente agradável para o cliente 	Relacionamento com clientes <ul style="list-style-type: none"> Plano de comunicação Investimento em mídias 	Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none"> Funcionários de empresas próximas ao restaurante (durante a semana) Família (final de semana)
	Recursos Principais <ul style="list-style-type: none"> Humanos Matéria-prima 		Canais <ul style="list-style-type: none"> Venda direta 	
Estrutura de Custo <ul style="list-style-type: none"> Montar os controles financeiros da atividade 			Fontes de Receita <ul style="list-style-type: none"> Explorar o local no período noturno Clientes que vem ao restaurante 	



**Anais do Seminário de Pesquisa e
Produtividade da FESV e FESVV**

CURSO ÁREA TECNOLOGIA: também foi construído o CANVA

Parcerias Principais <ul style="list-style-type: none"> • Escolas • Associações • Suporte da franqueadora 	Atividades-chave <ul style="list-style-type: none"> • Cursos que são vendidos • Material físico do curso 	Proposta de Valor <ul style="list-style-type: none"> • Certificação do curso com validade nacional 	Relacionamento com clientes <ul style="list-style-type: none"> • Credibilidade • Confiança • Facilidade de aprendizado 	Segmentos de Clientes <ul style="list-style-type: none"> • Crianças, adolescentes e idosos.
	Recursos Principais <ul style="list-style-type: none"> • Humanos – área educação e TI • Equipamentos/ manutenção 		Canais <ul style="list-style-type: none"> • Marketing – Mídias • Outdoor para distribuir a informação 	
Estrutura de Custo <ul style="list-style-type: none"> • Em construção • Estabelecer meta de venda 			Fontes de Receita <ul style="list-style-type: none"> • Matrículas • Eventos sobre segurança do uso da internet • Campeonato de jogos • Palestras sobre utilização dos serviços • Curso de criação de games 	

CONCLUSÕES

As empresas atendidas pelo projeto tiveram a oportunidade de conhecer ferramentas de gestão que podem auxiliar a empresa nas suas atividades, bem como podem contribuir para decisões que vão interferir no futuro da empresa. Os empresários fizeram alguns depoimentos que valem ser registrados:



Anais do Seminário de Pesquisa e Produtividade da FESV e FESVV

- **Depoimento empresária da Papelaria– 21/12/2020**

“Este projeto deve continuar. É interessante, ajuda a esclarecer ferramentas importantes para o empreendedor. Sou leiga em alguns aspectos e gostei do conhecimento adquirido com as visitas do projeto”.

- **Depoimento empresário Restaurante– 21/12/2020**

“Desperta para ser empreendedor de sucesso, motiva. Surgem ideias e amadurece o trabalho. Transforma ideias em empreendimento”.

- **Depoimento empresária Empresa Curso Área de Tecnologia – 20/01/2021**

“Bem interessante o projeto Gerenciando o meu próprio negócio, chegou em boa hora, me trouxe uma visão mais ampliada, e uma esperança com relação a possibilidade de dar certo”. “Bem válido, outros projetos como este são bem vindos”

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas. 2.ed. rev. e atualizada. São Paulo: Saraiva 2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DOLABELLA, F. **O segredo de Luisa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.



**Anais do Seminário de Pesquisa e
Produtividade da FESV e FESVV**

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA. **Vitória é a terceira cidade mais empreendedora do país.** Disponível em: <<https://m.vitoria.es.gov.br/noticia/vitoria-e-terceira-cidade-mais-empreendedora-do-pais-26055>>.