

RELATÓRIO DE ATIVIDADE EXTENSIONISTA

Curso	ED FÍSICA BACHARELADO	Semestre	1 Semestre
Nome do estudante	GUILHERME BARBOSA DA SILVA]	RA	E0531460

**ATIVIDADE EXTENSIONISTA | EIXO RESPONSABILIDADE SOCIAL, INOVAÇÃO,
ECONOMIA SOLIDÁRIA E CRIATIVA
PROPOSTA 2: EMPREENDEDORISMO APLICADO AO COTIDIANO**

ETAPA 1: ESTUDO DO TEMA

Esta atividade faz parte da sua formação no Ensino Superior e contempla os conhecimentos partindo do princípio da indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão amparada pela disciplina de Empreendedorismo. Seu objetivo é possibilitar ao estudante a compreensão do perfil de sua formação e as suas contribuições para o contexto social ao que está inserido.

Entende-se ensino, em uma atividade extensionista, todo processo em que há a presença da mediação de um profissional de diferentes áreas visando a contribuição com a temática em discussão, por meio de aporte teórico para sedimentar a atividade proposta.

Lembre-se que o ensino faz parte da tríade (ensino, pesquisa e extensão) desta atividade. Portanto, você deve assistir às aulas e ler os materiais de apoio disponibilizados no ambiente virtual.

1. Orientações sobre o desenvolvimento da Atividade Extensionista I | Como identificar a demanda inicial
2. Conheça a ferramenta que será utilizada
3. A chave para os negócios: pontos a desenvolver
4. Clientes: pontos a desenvolver
5. Financeiro: pontos a desenvolver
6. Como preencher o documento de entrega final da proposta

ETAPA 2: INVESTIGAÇÃO E PESQUISA DO TEMA

- A. Qual a demanda que você encontrou e suas dificuldades (pequeno comerciante, profissional liberal, prestador de serviço e etc) e, que precisa de uma orientação sobre plano de negócio que vise o sucesso da operação (descreva o local e tipo de negócio ou serviço e as principais dúvidas ou dificuldades).

Comercio de materiais de construção em São Paulo, visa o aprendizado de materiais e produtos comercializados. Incentivando e instruindo a equipe sobre estratégias de vendas, exposição de layout e técnicas de abordagem. A chave para o crescimento é a proatividade e desempenho para conhecer, aprender a desenvolver novas técnicas correspondendo as necessidades do consumidor. Aplicando uma boa gestão em equipes, dando suporte e orientações sobre administração da loja e motivando os funcionários a baterem metas para ganharem comissões e bonificações. A dificuldade surge conforme a equipe se desmotiva, não vendo um objetivo e não conseguindo corresponder as necessidades do consumidor e baterem metas.

- B. O mercado pode ser diferente dependendo de cada região ou cidade brasileira. Partindo desta afirmação, pesquise a região que esse plano será aplicado de acordo com a realidade exposta nas questões já apontadas no item (A), e baseado nos conceitos do empreendedorismo, verifique as possibilidades viáveis e adequadas para a aplicação de um plano voltado a região onde esse negócio se encontra.

A pesquisa sobre interesses dos consumidores em cada região é muito importante. As estratégias de vendas e abordagens ao cliente fará com que a equipe amplie o autoconhecimento produzindo e alavancando cada vez mais

ETAPA 3: AÇÃO EXTENSIONISTA

A atividade se complementa com uma pesquisa exploratória, com questões semiestruturadas, visando uma ideia geral ou específica a respeito da realidade para auxiliar a composição do plano de negócios.

O plano deve ser apresentado em formato de texto, respondendo os tópicos abaixo:

C. Agora escreva os itens do seu plano, sinalizando a pergunta e resposta de cada item. As áreas que foram analisadas e impactam a atividade econômica do negócio ou atividade em questão são:

1. *Atividade principal (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Fornecimento e autenticidade dando o máximo de suporte e buscando corresponder às expectativas e os interesses do consumidor
2. *Recursos principais (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Pesquisa de oferta e demanda no mercado, consultando preços no atacado
3. *Parcerias principais (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Uma boa gestão em equipe dando suporte administrativo e incentivando os colaboradores com promoções e metas
4. *Segmentos de Clientes (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Clientes que atuam no ramo de construção como pedreiros, engenheiros, encanadores, eletricitistas etc
5. *Proposta de valor (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Oferecer materiais de ótima qualidade, suprimindo as necessidades do consumidor
6. *Canais de distribuição (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Redes sociais, banners, cartazes e folhetos. Atraindo mais clientes e alcançando mais visibilidade.
7. *Relacionamentos com os Clientes (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Relacionamento hostil e bem receptivo buscando ampliar e atender as necessidades do consumidor
8. *Estrutura de Custos (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Ofertas e promoções de venda com base no movimento e preço no atacado.
9. *Fontes de Receita (resuma sua pesquisa em dois ou três parágrafos sobre o tema):* Gerada através da venda de mercadorias em sites e anúncios

ETAPA 4: ANÁLISE DE IMPACTOS NA TRANSFORMAÇÃO DISCENTE/SOCIAL

Entende-se que nessa atividade além de oferecer um plano para novas informações, conhecimento e oportunidades de sucesso e impactos positivos na vida do outro, também nos descobrimos como agente transformador do nosso entorno. Partindo dessa premissa, reflita sobre sua pesquisa e desenvolva um pequeno texto inédito (de 10 a 15 linhas) descrevendo como você se vê nesse papel transformador e quais os benefícios pessoais e sociais que o seu conhecimento e sua formação podem contribuir no contexto local o qual está inserido.

O empreendedorismo busca desenvolver e ampliar o mercado visando inovações e atendendo as necessidades dos clientes e dando oportunidades aos colaboradores como promoções para alavancarem a carreira e definirem metas. Através disso buscando fornecer melhores condições. Tive a oportunidade de aprender, conhecer e desenvolver o mercado, através de pesquisas e estudos sobre a área de interesse local. Com isso agreguei confiabilidade e credibilidade social, por parte dos colaboradores e consumidores. Minha formação na área fará com que eu consiga compartilhar conhecimento e instruir pessoas ajudando a alcançarem seus objetivos e assim definindo metas e correspondendo socialmente causando um impacto social. Isso fará com que pessoas se inspirem em mim e eu consiga manifestar meu conhecimento e habilidades ao meu meio social.

ETAPA 5: DECLARAÇÃO DE SATISFAÇÃO E IMPACTOS DO PARTICIPANTE

Eu, Vanessa de Melo, residente na cidade São Paulo, declaro que recebi do aluno da FAM Guilherme Barbosa Da Silva, **uma via** do documento com o plano de análise das informações e definições de estratégias para o meu negócio de: Comercio de materiais de construção. Avalio que o plano com as contribuições para o meu negócio foram:

- () satisfatórias, úteis e aplicarei imediatamente
- (X) satisfatórias e úteis mas, aplicarei no futuro
- () parcialmente satisfatórias () insatisfatórias.

Assinatura do solicitante: Vanessa Melo Assinatura do aluno: Guilherme Barbosa da Silva

**Preenchimento e assinaturas são obrigatórios para validação da atividade. A assinatura pode ser em documento impresso ou assinatura digital via plataformas online.*