

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

BEEYOU

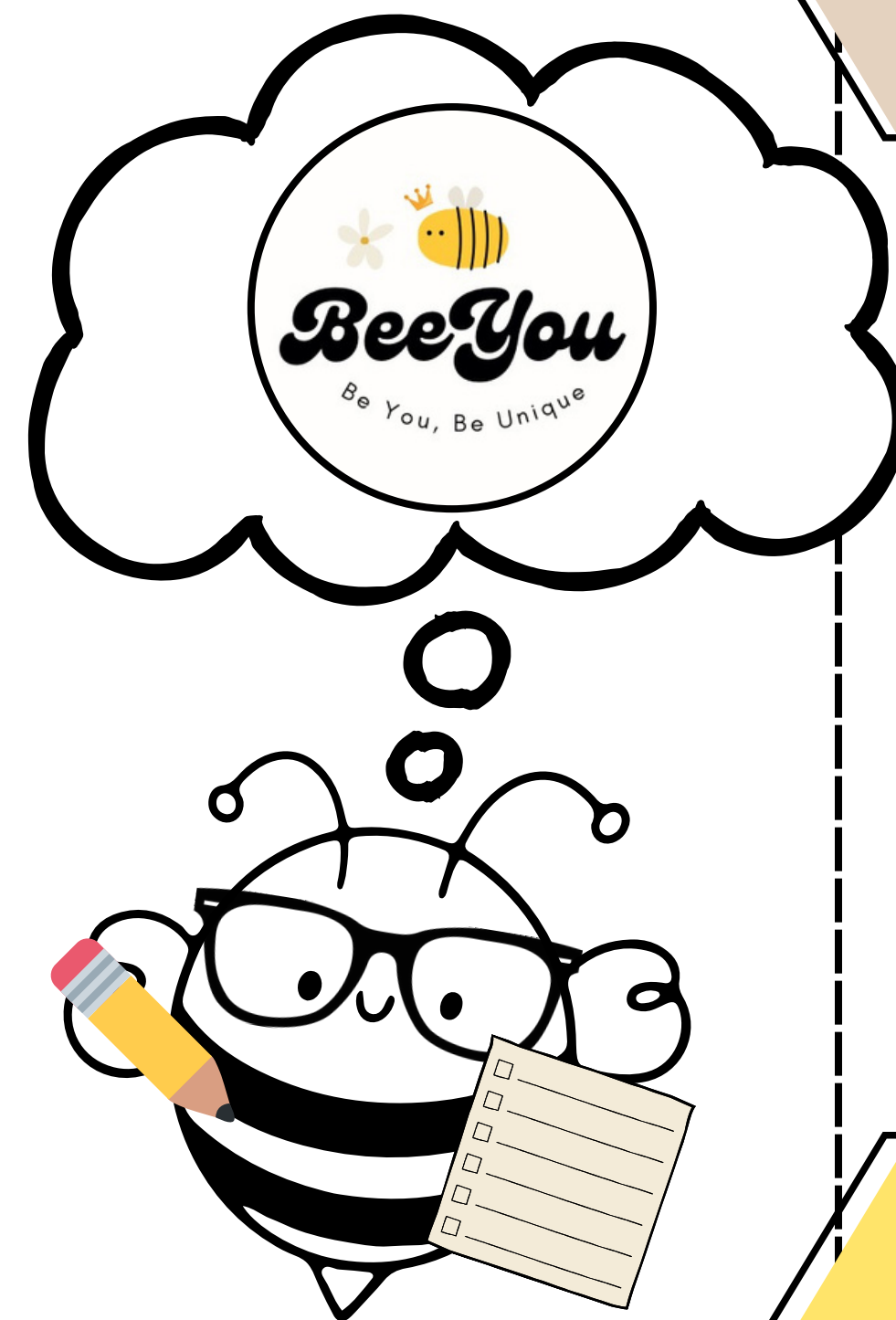
By Arthur Nunes, Caio Corrã e Giovana Guenka

Negócios e Organizações – Profª Carla Lechugo
FATEC VOTORANTIM

UM POUCO DA NOSSA HISTÓRIA

A BeeYou nasceu a partir de uma ideia desenvolvida na disciplina de Projeto Integrador na FATEC Votorantim, onde a demanda por produtos personalizados e o desejo por autenticidade foi identificado por um grupo de universitários que enxergaram uma oportunidade de negócio.

Com o objetivo de inovar a produção de batons e esmaltes e de não limitar a criatividade de seus clientes, a BeeYou coloca o cliente como protagonista do produto com o poder de criar sua própria cor através de uma plataforma web.



INFORMAÇÕES



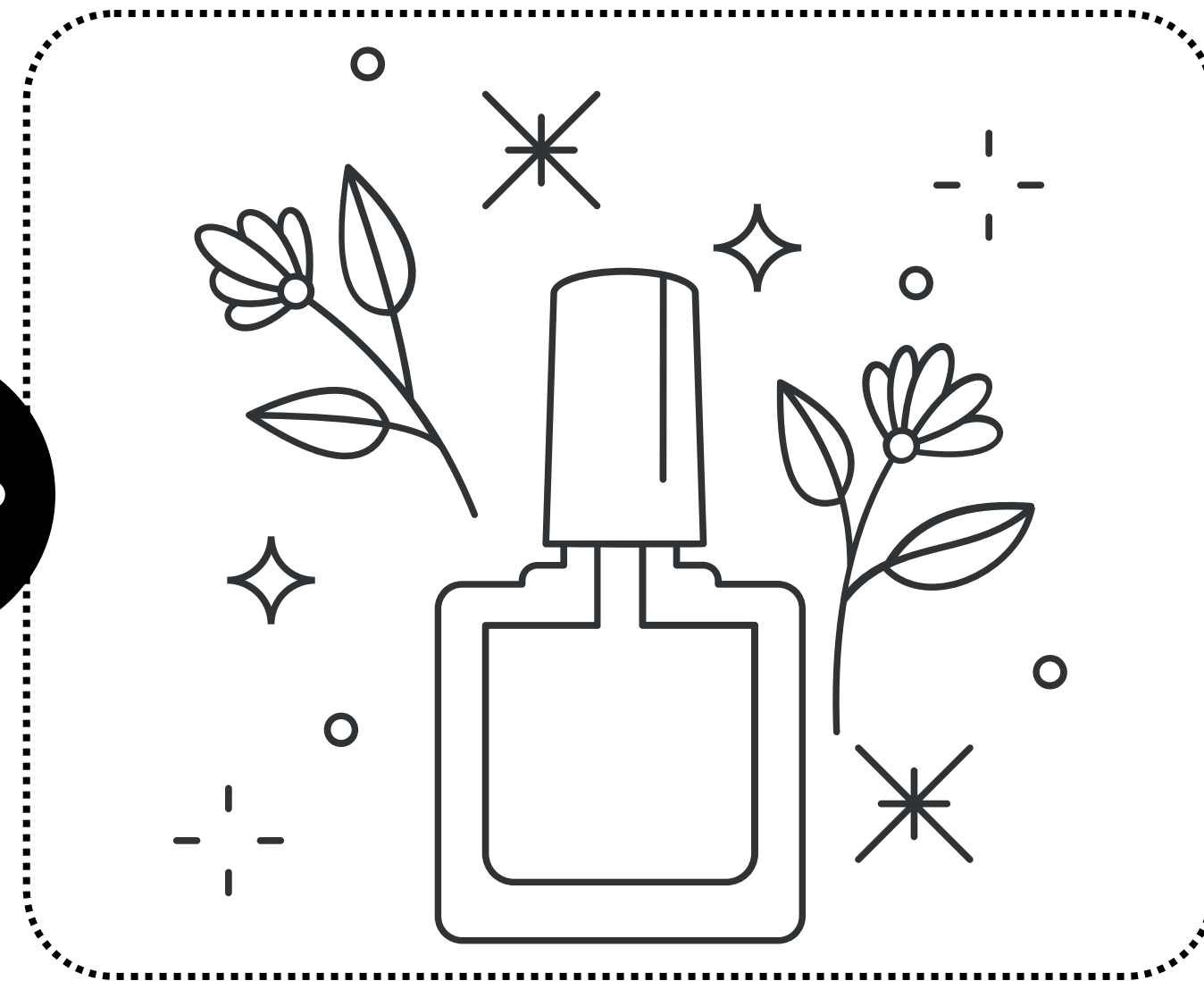
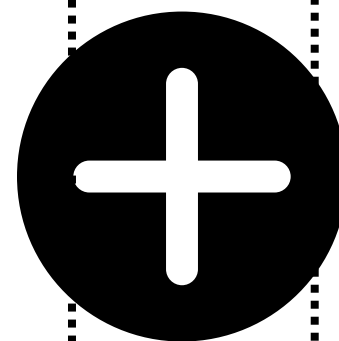
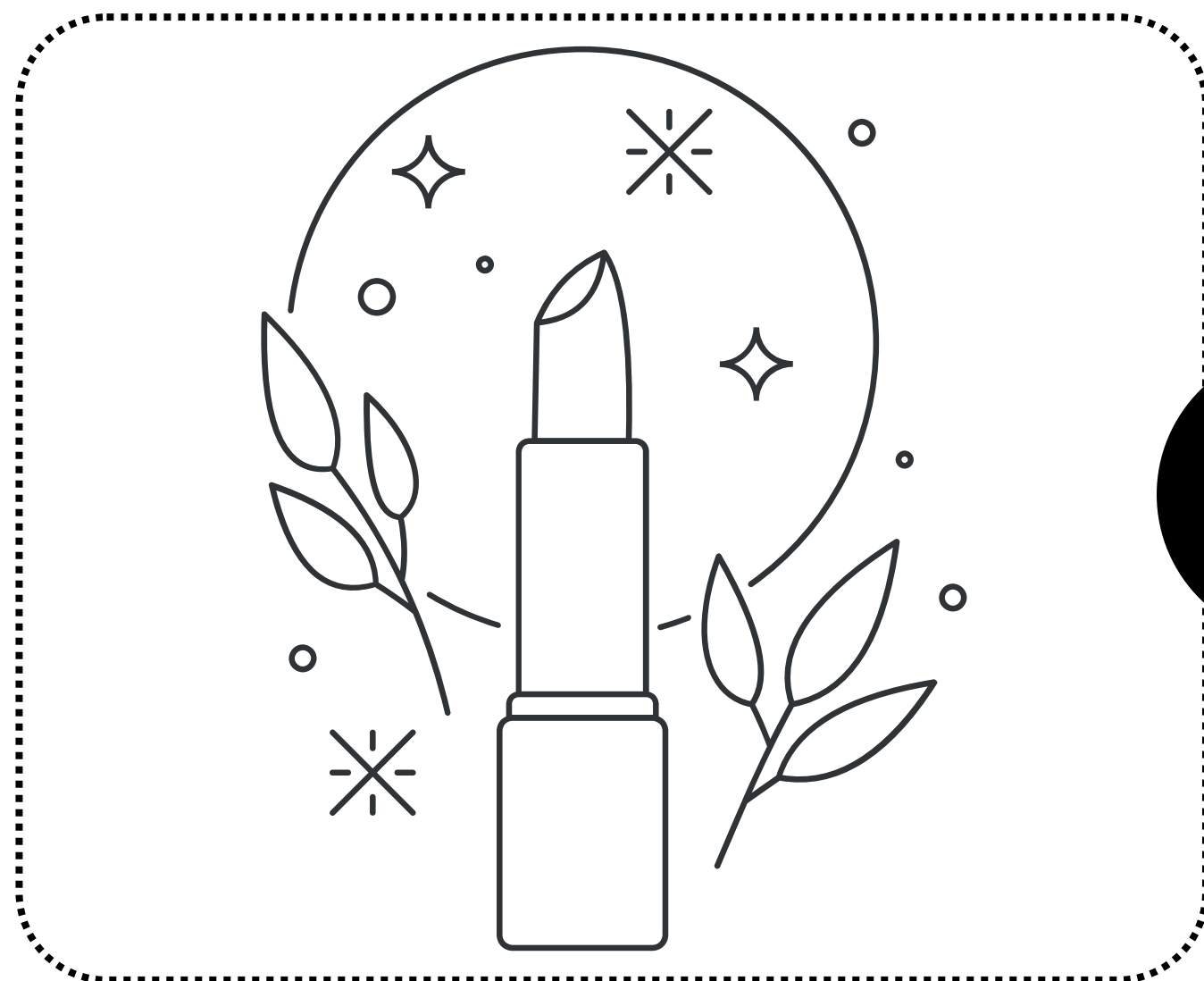
Votorantim – SP
























Mercado HPPC
(Higiene Pessoal,
Perfumaria e Cosméticos)

PRINCIPAIS PRODUTOS

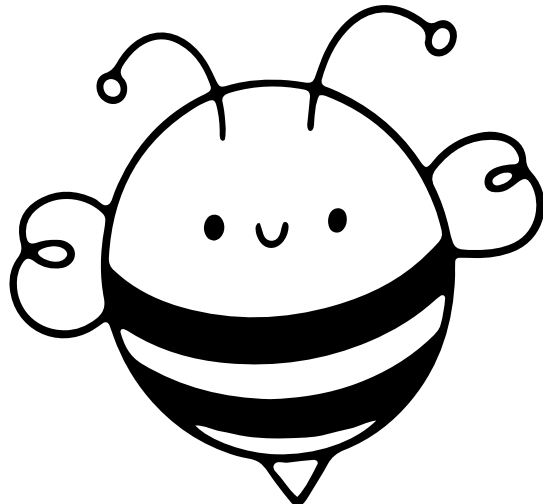
Cores personalizadas



PRINCIPAIS CONCORRENTES

Concorrentes	Esmalte	Batom	Cores personalizadas	Match de Cor
RISQUÉ				
IMPALA COSMÉTICOS				
AVON				
Dailus				
				

PRINCIPAIS CLIENTES



Mulheres Classes A e B

Esse público tem maior poder de compra e está mais disposto a investir em produtos de alta qualidade para sua autoestima e de suas pessoas queridas.

Wellness

Esse público busca um estilo de vida focado no bem-estar e no autocuidado.

E-Boys e E-Girls (Pessoas alternativas)

Esse público busca um visual chamativo, com cores fortes e escuras, seja nas roupas ou nos acessórios e maquiagem.

Comunidade LGBTQIAPN+

Esse público em sua grande maioria busca um visual colorido, com cores vivas, atípicas e específicas para se expressar.

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Organograma



POSICIONAMENTO DA EMPRESA

 **Missão**

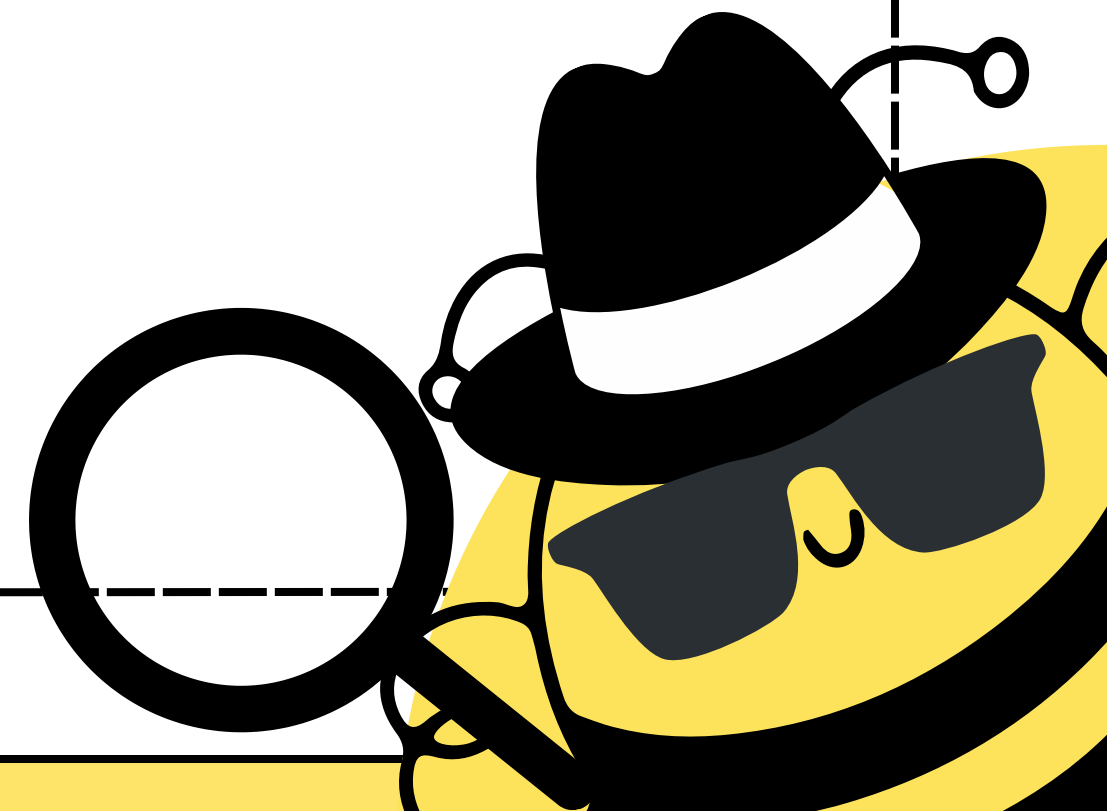
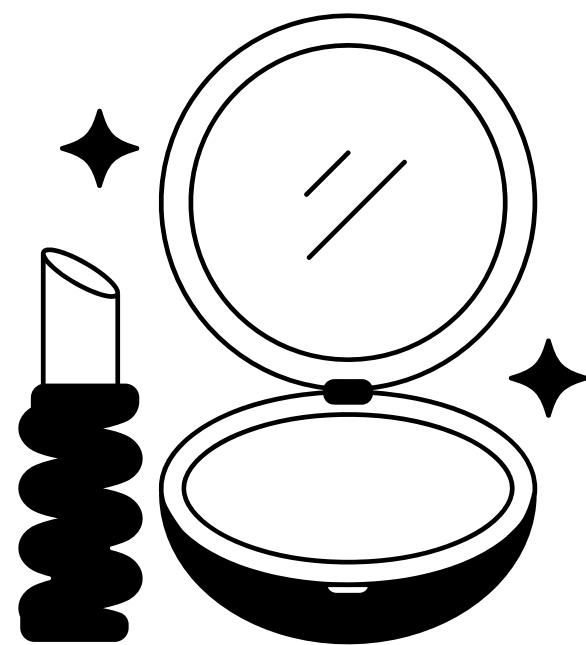
 **Visão**

 **Valores**

MISSÃO

(Qual é o nosso propósito?)

Criar e **fornecer** esmaltes e batons de alta qualidade que permitam a qualquer cliente expressar sua essência e criatividade por meio do desenvolvimento da sua própria cor, promovendo um ambiente seguro, acolhedor e libertador.

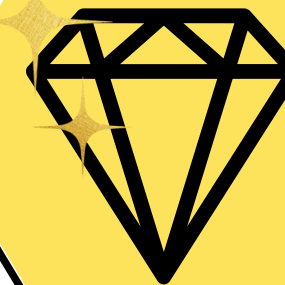


VISÃO

(Onde queremos chegar no futuro?)


Tornar-se a **principal referência nacional** na indústria de esmaltes e batons, sendo reconhecida pela qualidade, inovação, diversidade de cores e quebra de tabus, além de ser uma marca associada à liberdade, autocuidado e sustentabilidade.








VALORES

(Quais são os nossos princípios?)

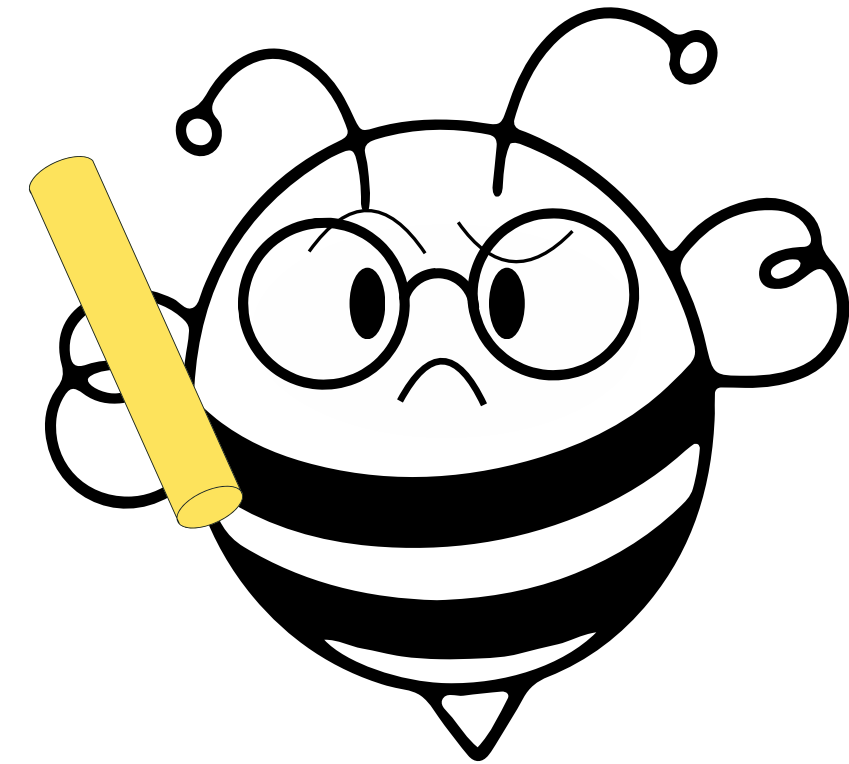
 **Autoestima:** Queremos celebrar e enaltecer todas as formas de belezas através das cores e demonstrar que qualquer pessoa pode usar e abusar da cor que quiser.

 **Criatividade:** Comprometemo-nos em não limitar a criatividade de nossos clientes, sua criatividade é o nosso combustível.

 **Qualidade:** Comprometemo-nos a fornecer produtos de excelência e seguros que atendam às expectativas e necessidades de nossos clientes.

 **Responsabilidade:** Assumimos a responsabilidade pelos impactos de nossas atividades no meio ambiente, na comunidade e na sociedade em geral, buscando sempre por soluções sustentáveis e éticas.

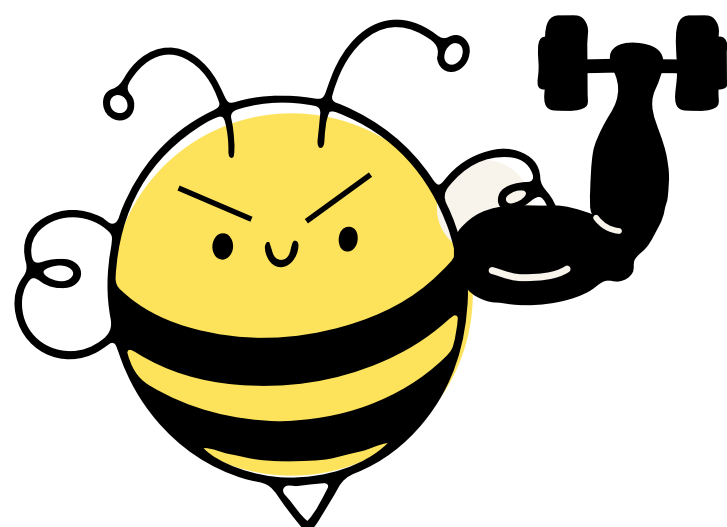
MATRIZ SWOT



PONTOS

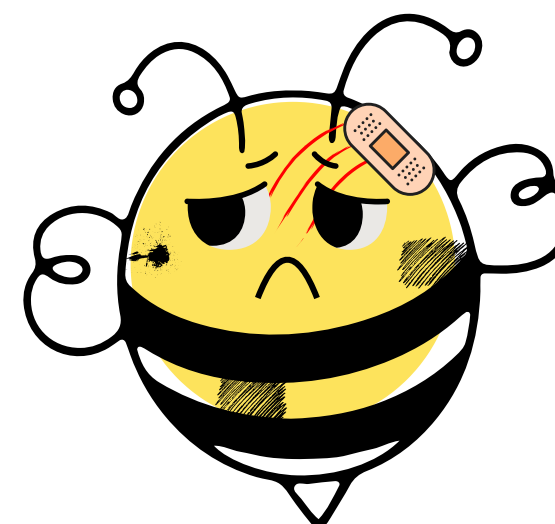
Pontos Fortes

- Fórmulas Veganas
- Cores personalizadas de esmaltes e batons
- Plataforma Web para criação de cor



Pontos Fracos

- Preço
- Pequena Produção
- Estoque Reduzido



Forças	Oportunidades	Fatores Externos	Tendências relacionadas à oportunidade	Estratégia de Crescimento
Fórmulas Veganas	Segundo o Google Trends, as buscas pelo termo "vegano" no Brasil aumentaram em 300% entre 2016 e 2021.	Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - A Ingredion realizou em 2020 uma pesquisa, em parceria com a Consultoria Opinaia, onde os resultados apontaram que cerca de 90% dos brasileiros buscam uma alimentação mais saudável e nutritiva nos produtos vegetais. - Tendência do movimento clean label 	Adicionar a opção de glitter vegano na plataforma web de criação de cor em datas comemorativas.
Cores personalizadas de batons e esmaltes	O crescimento do mercado de cosméticos brasileiro foi de 560% entre 2018 - 2022. (Fonte: ABIHPEC)	Tecnologia	Segundo a Euromonitor, em 2022, o Brasil possui o 4º maior mercado de beleza e cuidados pessoais mundial.	Desenvolver uma linha de maquiagem voltado para os olhos como sombras, delineadores e máscaras de cílios.
Plataforma web online para criação da cor	Durante a época de pandemia, houve um crescimento intenso de customização de cosméticos principalmente vídeos de usuários criando seus próprios tons de batom e sombra.	Tecnologia	A plataforma de realidade virtual da L'Oreal, a ModiFace, permite que os usuários experimentem diferentes looks de maquiagem e recebam recomendações personalizadas para usar batom, blush, sombra e afins.	Investir no desenvolvimento de um portal de vendas web com UX Design para melhor usabilidade e inclusão dos usuários para maximizar as vendas pela internet.

Forças	Ameaças	Fatores Externos	Tendências relacionadas à ameaças	Estratégia de Enfrentamento
Fórmulas Veganas	A aceitação de produtos veganos enfrentam diversos empecilhos (como preço, opções, transparência), tanto de clientes não veganos quanto de veganos. Além do preconceito existente contra veganos.	Clientes	Uma pesquisa feita na Austrália em 2022 demonstrou que homens tem mais resistência a produtos veganos por pensar que o veganismo é uma ameaça à sua masculinidade.	Criar parcerias com influenciadores e blogueiros que promovem o estilo de vida vegano podem ajudar a aumentar a visibilidade da sua marca e construir confiança com o público-alvo.
Cores personalizadas de batons e esmaltes	As práticas de "skincare" ou de cuidados com a pele, a maquiagem simples para trabalho homeoffice e um estilo minimalista foram tendências fortes na época de pandemia.	Clientes	Uma tendência em alta na internet entre os jovens se chama "clean girl", o movimento surgiu nos anos 2000 com as super modelos. Mas ganhou força na internet com diversas jovens compartilhando sua rotina de autocuidados, principalmente na pandemia.	Criar uma linha de produtos para atender essa migração com produtos voltados para o autocuidado como produtos para fortalecimento das unhas e hidratação dos lábios.
Plataforma web online para criação da cor	De acordo com pesquisas feitas no site G1, nos últimos 3 anos o site do ENEM caiu por excesso de usuários no dia da liberação das notas	Tecnologia	O Brasil chegou a 35 Terabits por segundo, quebrando recorde do próprio lx.br sete meses depois do pico anterior, de 31 Tbps. O resultado envolve os 36 pontos de troca de tráfego mantidos pelo NIC.br - braço operacional do Comitê Gestor da Internet no Brasil - no projeto chamado lx.br.	Investir em Servidores de hospedagem de alta qualidade para suportar a quantidade de usuários da marca

Fraquezas	Oportunidades	Fatores Externos	Tendências relacionadas à oportunidade	Estratégia de Melhoria
Preço	Alto investimento e crescimento do mercado vegano no Brasil, com isso aumentando as possibilidades e diminuindo o custo de fabricação dos produtos BeeYou.	Fornecedores	Segundo empresários do setor de produtos veganos consultados pela Folha, o crescimento do mercado de produtos veganos no Brasil tem sido da ordem de 40% ao ano, apesar da crise. Fonte: SVB	Aplicar pesquisas semestrais /anuais no macroambiente de produtos veganos que possam contribuir na diminuição de custo de produção.
Pequena Produção	A criação de quiz (questionários) e conteúdos interativos tendem a aumentar o número de pessoas que conhecem um serviço ou produto, consequentemente pode aumentar o número de leads, clientes e faturamento.	Tecnologia	A empresa de cosméticos Sephora criou um quiz interativo que ajudava os usuários a encontrar o batom perfeito para o seu tom de pele, este quiz foi compartilhado nas redes sociais e gerou um aumento significativo no tráfego do site e nas vendas de batons.	Criar questionários de acordo com as preferências do usuário, possibilitando a apresentação de uma seleção de produtos personalizados que mais se adequem ao seu estilo ou trends que ele possa aderir
Estoque Reduzido	Execução "Just in time"	Tecnologia	Segundo a Statista, a venda de produtos de higiene pessoal e cosméticos no Brasil alcançou R\$ 124,5 bilhões em 2021 e pode ultrapassar os R\$ 130 bilhões em 2026.(SEBRAE)	Acompanhar diariamente as tendências de mercado para evitar atrasos na entrega dos pedidos, mantendo os estoques de segurança nos níveis aceitáveis de acordo com o padrão organizacional.

Fraquezas	Ameaças	Fatores Externos	Tendências relacionadas à ameaça	Estratégia de Defesa
Preço	Produtos exclusivos e personalizáveis tendem a ter um preço maior do que produtos padrões pré-fabricados	Clientes	A empresa JustForYou que produz shampoos, condicionadores e leave-ins customizados cobra cerca de R\$ 178,33 o kit.	Tornar as pessoas de classes A e B o publico alvo da empresa
Pequena Produção	Custo de produção elevado devido a menor escala na produção	Economia	A pesquisa "Indicador de Atividade da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo", realizada mensalmente pelo Datafolha a pedido do sindicato desse setor (SIMPI), mostrou que em janeiro de 2022 pelo menos 65% das empresas relataram alta significativa de custos no mês anterior ao levantamento.	Adquirir desconto com fornecedores utilizando de contratos por tempo e não por quantidade comprada
Estoque Reduzido	Atrasos nas entregas em épocas de alta demanda	Tecnologia	Na Black Friday de 2021, em novembro, por exemplo, o Procon-SP recebeu 310 reclamações ligadas à data na tarde do dia 26 do mês passado. A maior parte, 78 (25%), está ligada a atraso ou não realização de entregas, seguida por pedido cancelado após a finalização da compra (16%).	Fechar parcerias com 1 laboratório de desenvolvimento de cosméticos e mais 2 empresas de logística

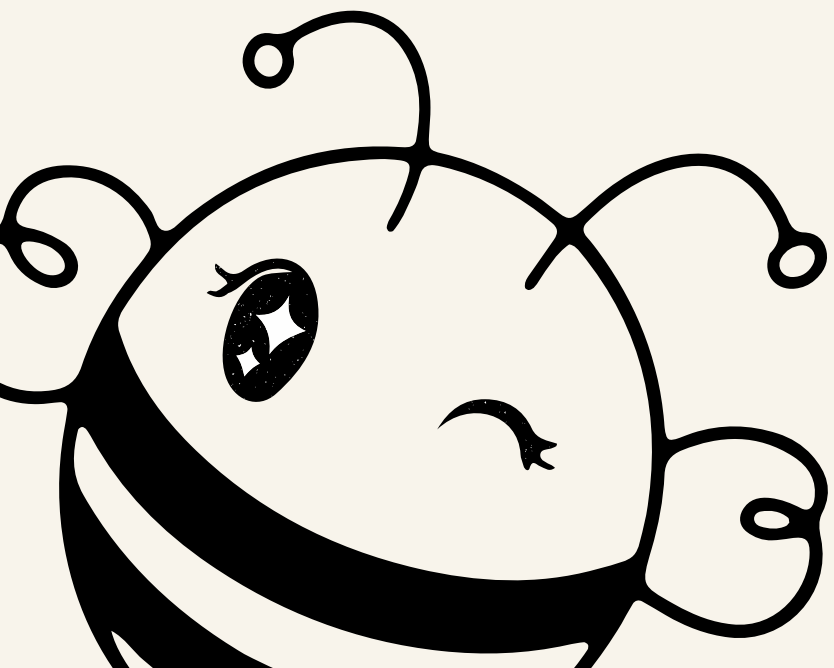
Considerações Finais

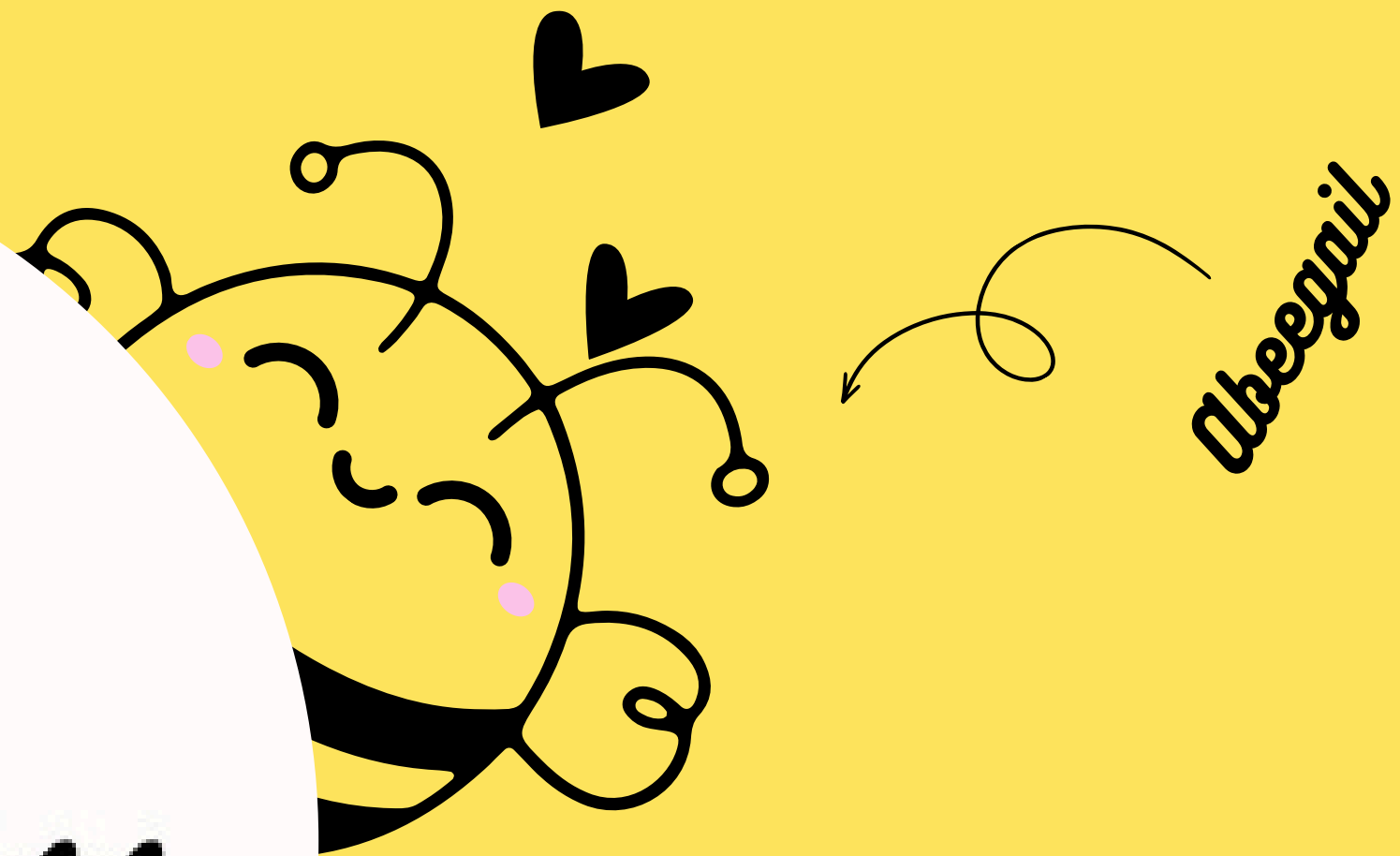
Pesquisa

Canva

Trabalho em Equipe

Comunicação





Obrigada pela sua atenção!