

FAE – CENTRO UNIVERSITÁRIO FRANCISCANO DO PARANÁ

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO

ALUNO(S): LUIZ OTAVIO DE SOUZA MAZZOCHIN, JOÃO PEDRO FISCHER, TIAGO VANZIN,
ARTHUR MAX, GABRIEL VIEIRA.

DATA: 25/05/22

1. INTRODUÇÃO

2. DESCRIÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

2.1. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE MARÇO

No dia 08 de Março de 2022 se formou o grupo que futuramente iria se chamar Toalha Real. Inicialmente, os integrantes do grupo (Luiz Otavio de Souza Mazzochin, Arthur Max, João Pedro Fischer, Gabriel Vieira e Tiago Vanzin) se assustaram com o fato do grupo ser formado apenas por meninos, mas, essa má impressão logo ficou para trás após descobrirem que cada um tinha algo para agregar no desenvolvimento do projeto. Inicialmente os integrantes do grupo focaram em se conhecer e entender um pouco mais sobre cada um, destacando seus pontos fortes e como eles poderiam auxiliar no desenvolvimento do projeto, depois de levantar as habilidades de cada integrante, além de possíveis contatos e parceiros para entender se poderiam partir desses para definir o produto a ser comercializado, partiram para uma série de reuniões para troca de ideias. Antes mesmo da primeira reunião os integrantes combinaram por mensagem que cada um deveria levar pelo menos uma ideia de produto para então definirem juntos a que julgarem ser a melhor.

Durante a troca de idéias no grupo de whatsapp durante o primeiro mês de projeto Luiz Otavio, Tiago vanzin e Arthur Max tinham em mente a ideia de desenvolver um produto que pudesse ser vendido tanto para empresas como para pessoa física parecido com o antigo projeto de toalhas do MEP, tendo em vista que conseguiriam por exemplo, fazer uma venda de 100 unidades para uma única empresa ao invés de venderem 100 produtos para 100 pessoas diferentes por exemplo, assim desenvolvendo um trabalho mais efetivo e com um retorno maior.

Por outro lado, o Gabriel Vieira tinha uma ideia que fugia do comum e até então era a que parecia ser a mais interessante, em termos de aprendizado, a ideia era desenvolver um blend de chá desenvolvido unicamente para beneficiar o hospital pequeno príncipe, estes seriam vendidos em franquias de cafeteria como a The Coffee, Ultra café, +1 café etc. Nós pensamos "Se em cada esquina encontramos uma cafeteria que já trabalha com frappé de café então se conseguirmos entrar em uma fica mais fácil vender para outras".

O Gabriel havia provado o frappé Tea em uma viagem que fez para o México, foi de lá que ele trouxe a ideia. O integrante Gabriel, falou para os outros integrantes do grupo que foi uma experiência inesquecível e que a bebida era realmente muito boa, além disso, nenhum de nós havíamos visto frappé no Brasil, certamente seria algo novo por aqui. Então fomos trabalhando a ideia, pensando e achando outras maneiras de como poderíamos arrecadar e vender cada vez mais. Uma das ideias complementares ao frappé foi sugerida pelo Tiago Vanzin e consistia na adição de QRcodes nos copos do frappé para termos mais de uma forma de arrecadar fundos para o Hospital indo além da venda dos frappé tea e dos chás em sachês para consumo em casa.

Então, após conversarmos com o professor Fumagalli sobre a ideia, partimos para a ação! O Tiago Vanzin comprou alguns sabores de chá gelado e aromatizante artificial no supermercado para tentar reproduzir o frappe tea, ele fez algumas misturas com mais de um dos sabores para tentar se aproximar do que seria o produto final, fez o preparo com gelo e bateu em um liquidificador.



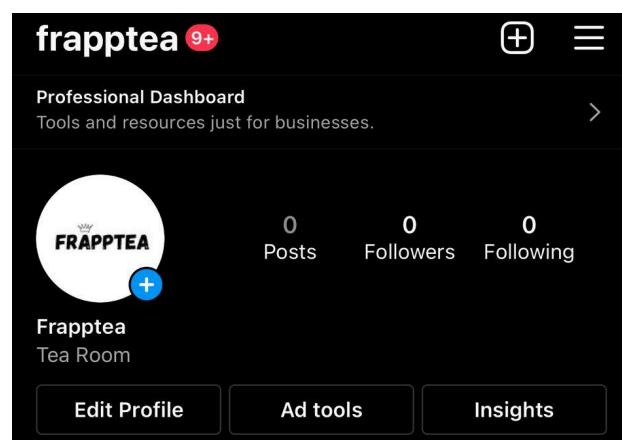
-Testes do Frappé Tea-

Após provar, o Tiago comentou que o chá ficou bom mas ainda não tinha a consistência que precisávamos, parecia mais com uma raspadinha do que um frappé. Foi aí que descobrimos que estava faltando um ingrediente, iríamos precisar de um pó emulsificador próprio para bebidas de frappé para dar a consistência necessária.

Após a realização de alguns testes fomos colocando algumas observações, combinamos de visitar algumas cafeteria para entender se eles já trabalhavam com chá gelado ou se teriam interesse de trabalhar com este tipo de produto. Começamos também a buscar preços dos emulsificadores, copos, canudos e chás a granel para termos uma ideia de quanto iria custar cada unidade do produto. Para essa pesquisa de preços iniciais buscamos os valores na internet e através desta chegamos a um custo inicial de R\$6,60 por unidade, um valor que parecia muito interessante.



-Logo do Fraptea e Design do copo-



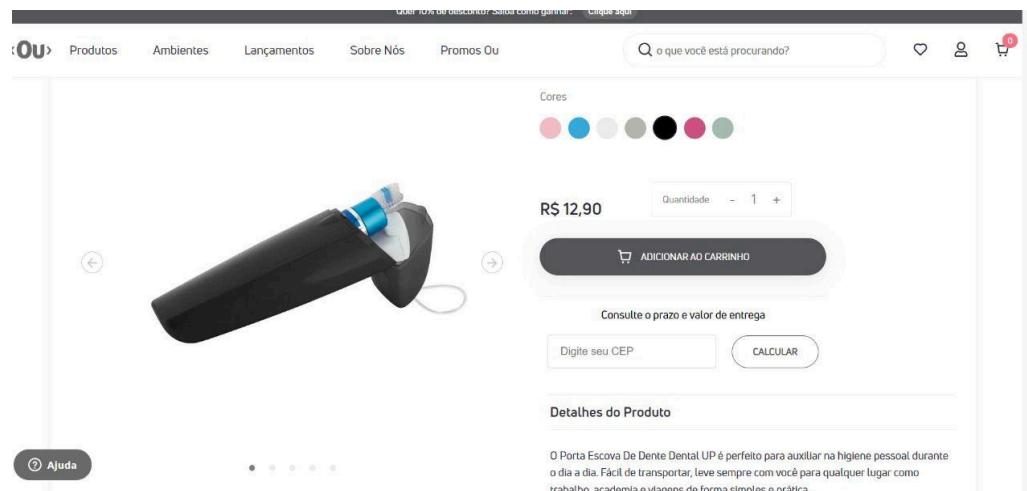
-Criamos a página no Instagram-

Começamos então a ir atrás de blenderias, indústrias de chá e estávamos nos programando para visitar algumas para conhecer o processo de produção. Durante todas as pesquisas estávamos pensando em fazer uma parceria com alguma empresa grande para desta forma ganhar visibilidade. Uma das empresas que tínhamos em mente era a fabricante de chá Moncloa, queríamos tentar fazer uma parceria, nossa idéia era desenvolver um sabor especial para o hospital pequeno príncipe com o objetivo de vender nas lojas deles e usar no fraptea que então seria vendido em cafeterias. Foi aí então que decidimos visitar uma das lojas da Moncloa para conseguir o telefone de algum proprietário que estivesse disposto a conversar com a gente sobre o projeto, porém, quando fomos até a loja e começamos a provar alguns sabores de chá descobrimos que a Moncloa já tinha uma parceria com o hospital pequeno príncipe. A partir deste momento começamos a repensar a ideia do chá e do fraptea passamos então a colocar os prós e contras na balança. Ao fim percebemos que a ideia não era tão boa assim, então decidimos que iríamos mudar de produto. Novamente estávamos em busca de um produto, pesquisamos sobre Mochilas, Escova de dentes, Necessaire, entre outros produtos que pudesse ser vendidos para empresas.

No fim acabamos optando por pulseiras personalizadas. O integrante do grupo, Luiz Otavio já havia comercializado pulseiras de silicone antes, então, trouxe a ideia ao grupo. A ideia das pulseiras era, personalizar para, empresas, eventos, Faculdades, Cursos entre outros. Existiam muitos possíveis clientes que poderiam se interessar pelo produto e nós conseguímos fazer vendas em grande escala para empresas. Antes de fazer um pedido de pulseiras, fomos fazer uma pesquisa de preços médios por pulseira e achamos preços bem atrativos onde poderíamos trabalhar com uma margem muito boa, além de termos conseguido contato com uma fabricante de Pinhais, em conversa com a diretora da empresa ela iria tentar uma condição especial para nós. Depois da pesquisa começamos a desenvolver alguns protótipos com o logo do Curso MEP. Nossa intenção era vendermos primeiro na faculdade para ver o que o pessoal iria achar. Por sorte, antes de fazermos o pedido nós iniciamos uma pesquisa de mercado, buscando entender se haveria interesse das empresas e universitários pelo nosso produto. Após o término da pesquisa, descobrimos que a aceitação não foi muito boa. Optamos então por trocar de produto mais uma vez.



-Protótipos das pulseira do MEP-



2.2. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE ABRIL

Começando o mês de abril, nós fizemos uma reunião para decidir qual produto entre todos os que pensamos nós iríamos comercializar. Após um dia inteiro pensando, tivemos a ideia de vender toalhas personalizadas com a logo das empresas, para elas darem de brinde para seus funcionários ou clientes. Tivemos essa ideia devido ao grupo que mais entregou lucro ao HPP, eles também venderam toalha, então concluímos que é um produto já validado que tem uma boa oportunidade de explorar o mercado. Também tivemos a ideia de juntamente às toalhas vendermos um porta escova de dentes e pasta. Pensamos bastante na opção pois são produtos que se complementam como um kit de higiene bucal. Porém logo desistimos da ideia pelo fato de não conseguirmos uma margem de lucro interessante nos dois produtos juntos, então decidimos ficar apenas com as toalhas. No início do mês conseguimos fechar uma parceria com a famosa e renomada Buddemeyer, uma líder de mercado no segmento de cama mesa e banho, onde eles entenderam nosso projeto e nossa causa e nos ajudaram fornecendo toalhas a preço de custo e com desconto. Isso nos ajudou muito a conseguir uma margem de lucro muito interessante, já que a qualidade da toalha é muito boa e permitiu ser vendida por um preço maior, como um produto "premium". Logo em seguida recomendamos 50 unidades de toalhas do modelo Lite e Hand lite personalizadas exclusivamente para o MEP, por um custo de R\$355,00. Para fazermos essa compra cada um de nós emprestou R\$70,72 que seriam devolvidos depois de vendermos as toalhas. Quando as toalhas chegaram decidimos que o preço de venda seria de R\$25,00 pelo modelo Hand Lite e R\$15,00 o modelo Lite oferecemos o combo de duas Lite por R\$25,00 e uma Lite e uma Hand Lite por R\$35,00. O preço de custo do Hand Lite era de R\$6,50 e R\$8,50 o custo do modelo Lite. Vendemos todas as toalhas em menos de uma hora, obtivemos um lucro de R\$565,00.



-Primeiras unidades de toalha-

Essas rápidas vendas para o pessoal do mep nos ajudaram a gerar um bom fluxo de caixa para pedirmos mais toalhas e começarmos a iniciar o foco para a prospecção nas empresas.

Depois do nosso sucesso nas vendas ficamos animados, percebemos que tinha demanda. Partimos então para a decisão do nome e da logo do projeto. Por votação optamos pelo nome TOALHA REAL que remetia às toalhas que iríamos vender e ao Príncipe do HPP fizemos alguns protótipos da logo.



-Protótipo da logo-

Nos reunimos para decidir algumas coisas que ainda faltavam, como embalagem, apresentação e reformulação da Logo que estava muito complexa e não combinava com as toalhas. Reformulamos então a Logo para um modelo mais básico e bonito.



-Logo Definitiva-

Depois do sucesso que tivemos na venda da primeira remessa de toalhas resolvemos fazer mais um pedido. Dessa vez pedimos 40 Unidades do MEP modelo Lite, 20 unidades do LAW modelo LITE e 20 unidades MEP do modelo Hand Lite. Enquanto a nova remessa de toalhas não chegava, nós fomos preparando nossa apresentação para a banca do HPP.

2.3 MÊS MAIO

No mês de maio, tivemos a apresentação no auditório da FAE Business School, na qual todas as equipes tiveram a oportunidade de realizar uma apresentação de seus devidos produtos. Preparamos a apresentação da seguinte forma, primeiro apresentamos a nossa equipe, logo em seguida começamos a apresentar os produtos e nossa proposta de valor, nosso diferencial das demais empresas, detalhamos que temos duas linhas, a Hand Lite, que são toalhas de 22x35cm com a opção de personalização para empresas, e o nosso principal modelo, a Linha Real, que são toalhas

100% em algodão, com a possibilidade de personalização e um bordado de alta qualidade para os nossos clientes. Nossos objetivos durante o ano é atingir pelo menos a nossa meta realista, que são R\$37.000,00 durante o ano, aproximadamente 400 toalhas por mês.



Sendo assim, aproveitamos e realizamos um marketing para o pessoal que esteve presente, compartilhando nossas redes sociais, (Instagram e Whatsapp). Logo em seguida da apresentação, começamos com a primeira tentativa de venda, onde conseguimos vender as 50 toalhas produzidas com a logo do MEP em duas horas de venda, ficamos surpresos com as vendas e com a meta atingida em pouco tempo, e percebemos que tínhamos um potencial muito grande nas vendas.



Após realizarmos as vendas das 50 toalhas, foi feito mais um pedido para os alunos da FAE, pedimos toalhas do LAW e do MEP, e conseguimos vender para os alunos, novamente com um resultado positivo das vendas. Nosso primeiro contato com as empresas foi quando, cada integrante do grupo, levou ao menos 10 nomes de empresas para iniciar as vendas para as organizações, contatamos elas e a primeira empresa que fechamos um pedido foi a Planefibra, que fica localizada na cidade de São Bento do Sul, na qual foi feito um pedido de 100 toalhas da linha real com a logo da empresa. A empresa usou as nossas toalhas como uma forma de presentear seus funcionários e clientes, pois está fazendo um aniversário de 15 anos em 2022. O feedback da empresa foi positivo.



Após as vendas iniciais, foi realizado um estudo para sabermos nosso público alvo, trouxemos a ideia de realizarmos vendas para academias e clubes de esporte, que na maioria das vezes são lugares que tem a necessidade de utilizar toalhas, na qual realizamos a venda para o Clube Riomafra Padel, localizado na cidade de Mafra, em Santa Catarina, o clube usou as toalhas como uma forma de premiação para os jogadores em torneios. Por meio desse pedido, a academia OXY entrou em contato com a nossa organização e realizou um pedido de 20 toalhas.. Por meio desse pedido conseguimos identificar um importante feedback, pois a empresa, do ramo de academia e saúde veio até nós para encomendar as toalhas, significando que estamos no caminho certo das vendas.



2.4 DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE JUNHO

O mês de Junho começou bem agitado. Primeiro, uma conversa via whatsapp com nosso grupo, para sabermos quanto dinheiro em notas nós tínhamos e com quem estava. Tínhamos R\$215,00 em cédulas que estavam com o Tiago. Após isso, o João Pedro realizou uma venda via PIX. Cobramos também o pagamento de uma venda feita para nosso colega de classe, que não havia pagado. Com a cobrança, ele nos pagou. Além disso, no mês de junho, foram tiradas fotos institucionais para a prospecção de clientes.



-Fotos institucionais

FAE

Um problema enfrentado em nosso projeto foi a emissão de Nota Fiscal. Pois, como fazemos vendas quase que maioritariamente para empresas, elas precisavam de nota. Como nosso fornecedor não poderia emitir-las, nós achamos meios para conseguir. A primeira alternativa foi utilizar o CNPJ do tio do Gabriel para emitir as NFs. Como ele havia autorizado o uso, nós aproveitamos essa oportunidade.

Ao longo do mês, realizamos diversas reuniões com toda a equipe para fazer pedidos, atualizar planilhas e discutir pontos importantes para o projeto. Em uma dessas reuniões, o Luiz apresentou uma ideia de montarmos uma planilha com a quantidade de vendas, prospects e negociações em andamento, que posteriormente foi elaborada. Neste mesmo dia, João fez mais uma venda e passou as informações para o Tiago tirar o pedido, pois ele era a ponte com nosso fornecedor. Foram 30 toalhas brancas e 30 toalhas pretas do modelo Hand Lite para a empresa Riomafra Padel, um clube de padel da cidade de Castro. Seguindo nesse ritmo, o Luiz tirou mais um pedido de 20 toalhas também da Hand Lite, com a nossa logo, Toalha Real. Para complementar essa leva de pedidos, Tiago fez mais uma venda de 100 toalhas brancas da Hand Lite, e 50 da Toalha Real (Buddmeyer), para a empresa Zero Açucar. Para esse pedido, utilizamos o CNPJ do tio do Gabriel.

Com as toalhas do RioMafra tivemos um problema com o bordado da logo na toalha, pois ela possuía muitos detalhes pequenos que ficaram mal feitos na hora da bordagem. Essa informação foi passada para nosso fornecedor, que mandou uma nova logo que dessa vez foi aprovada.

Mas não acabou por aí, Arthur realizou outra venda, de 120 unidades com quatro logos diferentes, 30un por logo, do modelo Lite. Para as empresas Vanguarda, Universal, Serra Alta e Nova Universal. Nesse dia, nos reunimos na Fae Business para realizarmos os pedidos junto com nosso fornecedor.



- Empresas compradoras mês de Junho

Uma das alterações que tiveram nesse mês foi o modelo da toalha Hand Lite, onde substituímos o modelo antigo por um novo e superior, onde teria mais espaço para bordar as logos nas toalhas, tivemos o aumento de um real no custo.

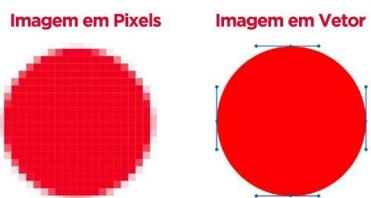


- Novo modelo linha Hand Lite

O João Pedro, mandou uma mensagem em nosso grupo questionando o valor da toalha do modelo Toalha Real, nosso modelo premium. Ele alegou que o preço estava muito acima das outras, R\$ 30,00. Pois os valores eram, Hand Lite R\$ 15,00, Lite R\$ 20,00 e Toalha Real R\$ 30,00. Porém, Tiago argumentou dizendo que era pra manter o mesmo preço para ter uma margem de negociação, pois oferecendo 30, poderíamos fechar em 25. Caso fossemos oferecer á 25, teríamos que fechar em 20, em casos de negociação. Assim, o preço foi mantido.

O total desses pedidos foram 300un e tivemos um custo de R\$ 2.376,00. Até então tínhamos cerca de R\$ 300,00 reais em nossa conta no banco e R\$ 250,00 em cédulas. Nesse período, o Gabriel era o responsável pelo financeiro do nosso grupo, ele quem cuidava das planilhas e dava conta do banco, posteriormente passou essa tarefa para o Arthur, para poder focar nas vendas. Como Gabriel era o responsável, ele nos apresentou um furo de caixa em nossa planilha. Ele passou essa informação ao grupo, que o ajudou a identificar essa falha, e vimos que faltava adicionar umas vendas de valores pequenos, feito para pessoa física.

Além do financeiro, Gabriel ajudava a Vetorizar os logos. Logo vetorizada é quando ela não possui pixels. Esse tipo de logo era uma exigência do fornecedor, que precisava dela desse formato para poder bordar. Como algumas empresas não possuíam a logo vetorizada, o Gabriel transformava a logo pixelada em vetorizada.



- Exemplo de uma imagem em pixel para uma vetorizada

Além de todas essas vendas, o ponto principal desse mês foi a abertura do nosso próprio CNPJ. O Arthur chegou com essa proposta. Como estávamos de férias, daria tempo de abrir uma MEI. E assim foi feito, a MEI foi aberta no nome do Arthur, no estado de Santa Catarina, pois a burocracia lá é menor. Como a namorada do Arthur é contadora, ela ajudou com esse processo. Dessa forma, tivemos nossa própria experiência de abertura de CNPJ e emissão de NF. Dessa forma não dependíamos mais do tio de Gabriel para emitir-las. O grupo concordou com essa decisão, e o CNPJ foi aberto.

2.5. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE JULHO

Devido às férias, o mês de julho foi um pouco menos produtivo que os outros que estivemos juntos em Curitiba, porém mesmo distantes conseguimos nos comunicar por mensagens e continuar com as vendas e melhorias na empresa. O Tiago depois de ter vendido 100 toalhas para a Zero Açúcar, ele as buscou na transportadora e fez as entregas pessoalmente para a empresa. O Arthur neste mês, por estar de volta em sua cidade conseguiu marcar uma visita com a fábrica Buddemeyer para entender melhor sobre o processo de fabricação, a composição do produto e testes de qualidade. Enquanto os outros membros do grupo, Luis, Gabriel, e João Pedro, focalizaram nas vendas do



produto. Em nossa primeira reunião no mês de julho, nos reunimos via video chamada, para discutir sobre melhorias de marketing em nossas mídia social e também formas de aproximação ao clientes, como o uso da plataforma linkedIn. Criamos uma mensagem(email) formal “para aproximação de clientes”. Segue da seguinda forma:

“ Boa Tarde,

Somos alunos do curso de Administração Internacional na faculdade FAE em Curitiba, e em nossa matéria de empreendedorismo, os alunos precisam criar uma empresa pra vender, produzir e comercializar algum produto, através de um convênio com o HOSPITAL PEQUENO PRÍNCIPE, que atende bebês e crianças no tratamento de diversas doenças raras e graves, sendo o hospital referência em diversas especialidades aqui no nosso estado, atendendo especialmente crianças carentes e sem acesso a atendimento particular, salvando centenas de vidas todos os anos.

A Nossa Equipe, desenvolveu TOALHAS PERSONALIZADAS COM LOGO BORDADO, para serem vendidas para empresas para distribuírem para suas equipes de colaboradores, ou para dar de brinde para seus clientes.

TODO O LUCRO, NA SUA TOTALIDADE, será revertido para o PEQUENO PRÍNCIPE, integralmente. Nem as equipes, nem a faculdade, fica com nenhum valor para si, e tão apenas vende os produtos, produz ou encomenda de fornecedores, arca com os custos, e todo lucro será revertido no final do projeto para essa entidade. No ano passado, mesmo com a pandemia, a entidade recebeu um repasse de mais de R\$ 200 mil reais através desse programa.

estamos comercializando 3 tipos de toalhas sendo 2 opções mais baratas com material mais simples, e 1 opção de alto padrão, produzido pela Buddemeyer:

- HAND LITE medindo 22x35 cm com 10 opções de cores – R\$ 1.500,00 a centena
- LITE, medindo 30x50 cm com 5 opções de cores – R\$ 2.000,00 a centena
- REAL, medindo 30x50 cm com toque aveludado – R\$ 3.000,00 a centena

Segue abaixo uma breve apresentação do projeto e dos produtos para facilitar sua escolha.

Agradeço muito desde já sua colaboração e vontade em ajudar nesse projeto, pois além de ter um produto de excelente qualidade, fidelizando seus funcionários e clientes, ainda estará colaborando com uma entidade séria e respeitada que é o Pequeno Príncipe.

Aguardo seu retorno.

Obrigado, Toalha Real “.

Deste então, passamos a usar essa mensagem como referêcia quando entramos em contato com novos clientes, devido a isso passamos a ter uma comunicacao mais produtiva vendas mais rapidas. É importante informar, que nesse mês o Gabriel chegou a negociar com dois possíveis clientes, um sendo familiar, para a aquisição das toalhas. Porém a venda não foi sucedida. Neste periodo, o Luis atualizou nossa pagina no instagram adicionando novas fotos e criando o Link Tree para informações e contatos, enquanto o João Pedro buscava por novos cliente e cuidava dos pedidos que já estavam encomendados.

2.6. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE AGOSTO

No início do mês de Agosto nós já tínhamos vendas fechadas para algumas lojas e familiares além de outras vendas que estavam em andamento. No inicio acabamos optando por cobrar os clientes

adiantado, ou seja, antes de receber o produto, para que assim pudéssemos ter dinheiro para fazer os pedidos. A empresa Zero Açúcar fez um pedido de R\$3.000,00 de faturamento (50 und. linha Real e 100 und. linha Hand Lite). Para conseguirmos manter um prazo de entrega curto nós optamos por fazer um pedido de 162 toalhas da Buddemeyer para deixar em estoque, isso nos custou R\$1.255,50 que pagamos com o dinheiro de outros pedidos que já havíamos recebido.

Enquanto íamos prospectando novos clientes. Uma das nossas primeiras vendas foi para a Plane Fibra, do ramo de telhas translúcidas para construção civil de São Bento do Sul, vendemos 100 unidades da linha Real. Para produção das toalhas do modelo Real Nós fazíamos o pedido diretamente para a buddemeyer de Santa Catarina sem o bordado e então mandamos para bordar em um parceiro da mesma cidade. Depois do processo de bordado as toalhas iam direto para os nossos clientes facilitando assim a logística dos pedidos.



-Protótipos do nosso primeiro pedido para empresas-

Depois de recebermos e entregarmos para o cliente as toalhas, nós fazíamos um post para colocar no Instagram, contando um pouco sobre a empresa e agradecendo a parceria que estavam fazendo conosco, esta foi uma das formas que encontramos para fidelizar o cliente e também deixar a nossa rede social como uma espécie de vitrine virtual, mostrando que já haviam empresas satisfeitas com o resultado do nosso trabalho. Isso servia para gerar valor para as próprias empresas uma vez que estavam incentivando um projeto 100% benéfico. Porém depois de algumas postagens o grupo optou por não fazer mais os posts, pois algumas empresas preferiram que não fizéssemos as postagens.

Nesse mesmo mês nós tivemos um imprevisto com um dos nossos fornecedores o Feirão de toalhas, havíamos feito três vendas da linha Hand Lite, já estava tudo certo com os clientes mas o fornecedor deste produto nos informou que eles não tinham mais o modelo de toalha que costumávamos vender até então, isso nos assustou um pouco mas precisávamos trocar o tecido das toalhas da linha Hand Lite, isso no fim foi algo bom, pois além de conseguirmos manter o preço do tecido anterior o bordado ficou com uma qualidade melhor neste novo tecido.

Outro dos nossos pedidos foi a Roncauto, uma empresa de estética e limpeza de carros. Eles encomendaram 25 toalhas da linha Real que resultaram em um faturamento de R\$625,00.

Até o dia 03 de Agosto estávamos com as seguintes vendas

Coluna1	Coluna2	Coluna3	Coluna4	Coluna5	Coluna6	Coluna7	Coluna8
CLIENTE	PEDIDO	ESTILO DA LOGO	FATURAMENTO	CUSTO POR UNIDADE	Preço de venda	CUSTO TOTAL	LUCRO
Planefibra	100 buddemeyer	Etiqueta	R\$ 2.250,00	R\$ 13,25	R\$ 22,50	R\$ 1.325,00	R\$ 925,00
Zero Açúcar	50 buddemeyer	Centro	R\$ 1.500,00	R\$ 13,25	R\$ 30,00	R\$ 662,50	R\$ 837,50
Zero Açúcar	100 Feirão		R\$ 1.500,00	R\$ 7,60	R\$ 15,00	R\$ 760,00	R\$ 740,00
Toalha Real	10 buddemeyer	Centro	R\$ 300,00	R\$ 13,25	R\$ 30,00	R\$ 132,50	R\$ 167,50
Toalha Real	20 Feirão		R\$ 300,00	R\$ 7,90	R\$ 15,00	R\$ 158,00	R\$ 142,00
Roncauto	25 Buddemeyer	Centro	R\$ 625,00	R\$ 13,25	R\$ 25,00	R\$ 331,25	R\$ 293,75
Universal	120 Feirão		R\$ 1.800,00	?	R\$ 15,00	?	

-Vendas até o dia 03 de Agosto-

Conforme as toalhas iam ficando prontas, o nosso fornecedor mandava uma foto de uma toalha bordada como teste para que nós aprovassemos.



-Toalhas para aprovação-



-06 de Agosto nossas toalhas de estoque chegaram-

Depois que recebemos as talhas da linha Real para deixar em nosso estoque começamos a vender ela para pessoa física também de forma individual. Conseguimos fazer um preço muito atrativo em comparação com o valor de mercado deste produto, vendíamos por R\$20,00 a unidade.

Nesse meio tempo estávamos tendo alguns contratempos com o nosso fornecedor das linhas Hand Lite e Lite "Feirão de Toalhas". Eles estavam demorando bastante para nos dar retorno com relação a pedidos que já havíamos feito e até então não tínhamos recebido retorno com relação a aprovação da produção das toalhas.

Durante as semanas seguintes nós mantivemos contato mais pelo Whatsapp, trazendo novidades com relação a novos pedidos. Cada integrante fazia prospecções de forma individual e quando conseguia realizar alguma venda comunicava toda a equipe pelo nosso grupo online.

No dia 11 de agosto o Integrante João Pedro, fez uma venda de 20 toalhas da linha Hand Lite para a empresa Dirmave, concessionária de carros de Mafra-SC.

Enquanto isso ainda aguardávamos retorno do nosso fornecedor que desde o dia 06 de agosto não nos respondia mais. No mesmo dia em que o João efetuou a venda de mais 20 Toalhas da linha Hand Lite cogitamos a possibilidade de trocar nosso fornecedor, uma vez que este não nos respondia mais sendo que estávamos precisando. Quando já estávamos pesquisando outro fornecedor para a linha Hand Lite o nosso fornecedor deu sinal de vida, confirmando os pedidos que estavam pendentes (20 Unidades Hand Lite para o Riomafra Padel, 120 unidades Hand Lite para a auto escola universal e 20 unidades Hand Lite para a concessionária Dirmave).

Conforme os pedidos iam ficando prontos, o integrante Arthur Max já solicitava as informações das empresas que fizeram as compras para fazer a emissão das notas fiscais.

No dia 15 de agosto as toalhas da Zero açúcar chegaram na casa do Tiago Vanzin em Curitiba para então serem enviadas para a empresa em questão, porém, as toalhas com a logo da Toalha Real que foram vendidas para parentes do integrante Luiz Otavio não haviam chegado ainda.

No dia 16 de agosto as vendas continuaram, o integrante Luiz Otavio fez uma venda de 75 unidades para a rede de supermercados Grupo Ivasko de Irati-PR, foram 75 unidades da linha Hand Lite.

Pedidos até 16/08/22	Entregues até 16/08/22
120 Unidades Hand Lite (Autoescola Universal)	
25 Unidades Linha Real (Roncauto)	
20 Unidades Hand Lite (Riomafra Padel)	
20 Unidades Hand Lite (Dirmave)	
10 Unidades Linha Real e 20 Toalhas Hand Lite (Toalha Real)	chegaram dia 18/08
	100 Unidades Linha Real (Planefibra)
	50 Unidades linha Real e 100 Unidades linha Hand Lite (Zero Açúcar)

-Relação de pedidos até o dia 16 de Agosto-

No dia 17 de agosto tivemos uma reunião muito importante. O integrante Luiz Otavio através de prospecções via Whatsapp conseguiu marcar uma reunião com o gerente comercial de uma das maiores redes de salões de beleza de Curitiba, o salão Torriton, através desta reunião tivemos a oportunidade de apresentar o nosso projeto para o Miguel Rocha. Quando apresentamos, o Miguel ficou muito interessado no projeto e disse que nós tínhamos um grande diferencial dos fornecedores de toalha atuais que eles tinham no salão de beleza, ele falou que a nossa personalização era algo que eles ainda não tinham e que o interessava bastante mas ao mesmo tempo preocupava pois lá eles utilizam máquinas industriais para fazer a lavagem das toalhas e isso poderia estragar os bordados. Apesar do entusiasmo com relação ao nosso projeto o Miguel colocou alguns contra pontos que eram o nosso preço e o material com que eram produzidas as nossas toalhas, ele nos relatou que o material que eles utilizavam no momento era composto de 90% algodão e 10% poliéster que promoviam uma durabilidade maior para as toalhas em quanto as nossas eram um material em 100% algodão o preço que eles pagam atualmente por toalha é de R\$9,00 enquanto o nosso preço sem o bordado é de R\$20,00 além do tamanho das nossas toalhas que eram menores do que as que

eles estavam comprando naquele momento. Apesar de não termos conseguido fechar uma venda, tivemos uma conversa muito interessante que nos animou naquele momento para irmos atrás de novos clientes. Até tentamos verificar com os nossos fornecedores se eles não tinham nenhum modelo de toalha nestes requisitos mas eles não tinham.



-Salão de beleza Torriton, local da reunião do dia 17/08/22-

No dia 19 de agosto recebemos algumas fotos de alguns bordados que havíamos mandado fazer, o fornecedor sempre nos envia fotos de testes dos bordados para ver se estava tudo certo antes de mandar bordar nas toalhas para que assim evitarem erros na hora da produção do produto final. Neste dia, por exemplo, dois dos bordados de teste que eles nos enviaram por foto estavam errados. O bordado do padel foi feito colorido quando na verdade deveria ter sido feito em preto e branco em uma toalha preta e o bordado da universal que na foto está em azul deveria ter sido feito em degradê do rosa para o azul, como já disse, por sorte o fornecedor sempre nos envia uma foto do bordado teste para aprovação antes de bordar o produto final. Nas fotos em questão, os tecidos e os bordados ficaram feios, pois era apenas um tecido de teste. O produto final ficou muito bonito.





-Foto das toalhas para aprovação dos bordados-

Até esse momento o pedido das 75 unidades da linha Real para o Grupo Ivasko não havia sido feito, queríamos que desse tudo certo com as que já estavam para ser aprovadas antes de fazer outro pedido.

No dia 23 de agosto algumas toalhas da linha Real que já haviam sido encomendadas ficaram prontas (Planefibra, Toalha Real, Roncauto auto center e zero açúcar). Neste mesmo dia fizemos o pedido das 75 toalhas do Grupo Ivasko que ainda não tinha sido feito pois estávamos resolvendo alguns problemas (não tínhamos a Logo em preto e branco, vetorizada do Riomafra Padel pois o dono da empresa estava com alguns problemas familiares e por isso não enviou antes, estávamos esperando também o retorno do cliente da auto escola universal que precisava optar pela cor azul ou vermelha, uma vez que nosso fornecedor não conseguia fazer o bordado em degradê) com o pedido que estava em andamento.



-Algumas toalhas da linha Real que ficaram prontas no dia 23/08-

Neste mesmo dia, o integrante Luiz Otávio conseguiu fechar um pedido de 150 unidades da linha Real que estava em negociação desde o início do mês. Esse pedido tinha uma certa urgência, pois o cliente iria precisar das toalhas para um evento que iria acontecer em 15 dias.

No dia 29 recebemos o bordado do Riomafra Padel para aprovação e então autorizamos a produção juntamente com as que estavam pendentes.



-Bordado para aprovação-

No dia 30/08 as toalhas da auto escola que nós havíamos encomendado chegaram, porém, com um problema. Apesar de todo o cuidado que nós tivemos com a aprovação das toalhas e dos bordados, mesmo assim ocorreu um erro de comunicação, a toalha bordada universal que deveria ser na cor vermelha veio na cor azul. Apesar do erro, o integrante Arthur Max conseguiu conversar com o cliente sobre o ocorrido que acabou aceitando as toalhas com o bordado na cor azul.



-Toalhas da auto escola universal-

O mês de agosto terminou com estes pedidos realizados e entregues.

Pedidos até 30/08/22	Entregues até 30/08/22
	120 Unidades Hand Lite (Autoescola Universal)
25 Unidades Linha Real (Roncauto)	
20 Unidades Hand Lite (Riomafra Padel)	
20 Unidades Hand Lite (Dirmave)	
	10 Unidades Linha Real e 20 Toalhas Hand Lite (Toalha Real) 18/08
	100 Unidades Linha Real (Planefibra)
	50 Unidades linha Real e 100 Unidades linha Hand Lite (Zero Açúcar)
75 Unidades Hand Lite (Grupo Ivasko)	
150 Unidades Hand Lite (SIESE-PR)	

2.7 Desenvolvimento do mês de Setembro

O mês de setembro foi nosso mês de maior sucesso nas vendas de toalhas, onde conseguimos fechar diversos pedidos grandes com empresas centenárias do mercado, o que nos gerou um faturamento total de R\$10.300,00 apenas no mês de setembro. Segue as empresas com os respectivos pedidos: Maqfio (100 u. Hand Lite - R\$1.500,00), RVB (100 u. Lite - R\$2.000,00), Fisios (20 u. Toalha Real - R\$500,00), Berlan (200 U. Toalha Real - R\$6.000,00) e por último Oxy (20 Hand Lite - R\$300,00).

FAE



Pedidos até 30/09/22	Entregues até 30/09/22
Oxy	Rio Mafra Padel
Rvb	Dirmave
Berlan	
Fisiost	
Maqfio	

Nos dias 26/09-29/09 tivemos três aulas com o professor de marketing Juliano Ughini, especializado em MBA em marketing pela FGV, na aula 01, conversamos e debatemos sobre os bastidores da venda, na aula 02 falamos sobre a análise estratégica, na qual o professor nos ajudou a entender melhor comportamentos de concorrentes dentro do mercado e como conseguir um grande diferencial, e na aula 03, estudamos sobre a proposta de valor, e ele ajudou a nossa equipe a realizar uma proposta de valor adequada para o nosso produto, além de ter ensinado a todos um pouco mais sobre marketing empresarial. A nossa proposta ficou da seguinte maneira: "Somente a Toalha Real consegue através de uma causa social, proporcionar às empresas a melhor oportunidade de reconhecimento de seus colaboradores e clientes por meio de produtos com alto valor agregado que integram e os motivam."

2.8. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE OUTUBRO

No mês de outubro, realizamos mais uma reunião gerencial para conferir todos os pedidos que foram realizados em setembro, e alinharmos novos planejamentos para o próximo mês e novas estratégias de vendas, além de resolvermos pagamentos que estavam pendentes com algumas empresas aprovamos as produções de toalhas testes da Academia OXY e da BERLAN, que realizou um pedido de 200 toalhas da linha Real em comemoração aos 70 anos da organização.

No dia 18/10, o Luiz anunciou nossos produtos no mercado livre, tentando trazer um novo método de venda, porém sem muito sucesso no mês de outubro, segue a postagem do anúncio:

Novo
Toalha De Rosto Buddemeyer Lollipop 100% Algodão

3 / 3



Nome Do Desenho:
Flores

R\$ 22⁹⁹
em 4x R\$ 5⁷⁵ sem juros

Novo
Toalha De Rosto Buddemeyer Lollipop 100% Algodão

1 / 3



Nome Do Desenho:
Flores

R\$ 22⁹⁹
em 4x R\$ 5⁷⁵ sem juros
[Ver os meios de pagamento](#)

2.9. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE NOVEMBRO

No mês de novembro, preparamos um video feito por Tiago e produção, falando um pouco sobre o nosso negócio, o vídeo foi postado no stories do instagram da Fae, da toalha real e também no Tiktok de alguns integrantes do grupo.



Neste mês, foram entregues duas amostras para a empresa protork, para avaliação do produto, porém devido a distância o produto foi enviado para a empresa. Mas, a última notícia que temos (de sua secretaria) é que o dono da empresa estava viajando quando o produto chegou e está à espera de seu retorno. Também entramos em contato com a Unimed mas não tivemos retorno. No dia 9 de novembro recebemos uma mensagem da empresa Berlan agradecendo pela entrega e qualidade do produto. Logo mais tarde foram encomendadas 50 unidades da linha Real para Desoflor.



Dia 20 de novembro foram vendidas 6 toalhas pelo mercado livre a um valor premium sendo a primeira vez que disponibilizamos nossa linha “toalha real” no mercado B2C. No dia 25 de Novembro mais uma venda foi concretizada das toalhas handLite para a empresa Fimacom em São Paulo, as entregas serão feitas durante/após o término desse projeto. Sendo assim, Finalizando o mês de Novembro.

Em nossa última reunião Dia 2 de Dezembro. Iremos fazer o Levantamento dos números de vendas, e lucro total após imposto. Para enviar para o Hospital e preparar nossa apresentação. Assim encerram as atividades da toalha Real.

2.10. DESENVOLVIMENTO MÊS DEZEMBRO

Nessa última semana do desenvolvimento do projeto, nosso grupo não parou de vender. Aproveitamos essa primeira semana para vender para outros clientes que tínhamos entrado em contato, mas devido a correria do dia a dia, acabamos deixando passar. No dia 01/12/2022, Tiago realizou as seguintes vendas: 100 unidades da linha Lite para o grupo das empresas (Sarolli, EcoLog e Galeria Café), no total de R\$2.000,00. Também vendeu para as empresas BR5 e Labor Têxtil, um total de 200 unidades do modelo Lite, um total de R\$4.000,00. Foi vendido também para a empresa Jorik 100 unidades da linha Hand Lite, totalizando R\$1.500,00. E para fechar o primeiro dia do mês, vendeu mais 100 unidades para os grupos (Sartori-Alvares e GS).

Até o final da semana o grupo realizou mais vendas, que como acordado com o professor, o valor será debitado ao hospital posteriormente.



SARTORI ALVARES
ADVOCACIA EMPRESARIAL

GRUPO STUDIO
Serviços Corporativos Inteligentes

5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DAS PLANILHAS

Nosso projeto foi composto de 3 produtos, com um ticket médio de R\$21.25 e custo médio de R\$9.39, assim tendo uma margem de lucro médio de R\$11.86, chegamos a esse valor somando os preços de venda de cada empresa e dividindo pela quantidade total, o mesmo foi feito para o custo. Já o lucro médio por venda unitária, foi calculado pela subtração do ticket médio menos o custo médio. Devemos informar que dependendo da quantidade do pedido do cliente, era negociado um desconto para venda de produtos. Também, ganhamos descontos do fornecedor. Como preço base que segue da seguinte forma:

MODELO	CUSTO	PREÇO DE VEN.	MARKUP	MARGEM LIQ
Linha Real	12.25	25	1.886792453	47%
Hand Lite	7.60	15	1.973684211	49%

O Total de pedidos pagos e entregues até o final do mês novembro se totalizou em 1357 no mercado B2B, já no mercado B2C foram vendidas 96 toalhas sendo 88 do modelo handlite vendidas para a fae, 8 toalhas modelo linha Real sendo 6 no mercado livre e 2 para familiares.





Nessa planilha podemos ver a quantidade de toalhas vendidas, o valor, modelo, nomes de clientes e a data da compra, esses valores foram pagos via pix ou dinheiro físico, até o dia 10.06.22. Foram vendidas 37 Brancas, 39 Pretas e 8 Preta Law, totalizando em 84 toalhas que gerou um faturamento de R\$1.644,00, um custo de R\$988.45. A empresa então lucrou R\$655,55 onde R\$50 foi considerado como perda por não descobrir seu destino.

Sendo assim o valor em conta corrente de R\$380.55 foi transferido para a conta bancária com CNPJ.

Com a soma do mercado B2B as vendas foram muito maiores, gerando um faturamento total de R\$32.470,55, uma despesa de R\$17.884,84 e um lucro total de R\$11.339,70.

Devido aos pedidos em andamento, não pudemos fechar a planilha em completo, pois encomendas foram feitas para o mês de dezembro, sendo assim enviaremos o valor restante após o encerramento do projeto.

7. RELATÓRIO INDIVIDUAL ARTHUR MAX MALSCHITZKY

Desde o primeiro dia do projeto, e em grande parte dele, me mantive engajado e motivado a trazer o melhor desempenho e os melhores resultados, tanto na parte financeira do projeto, quanto na parte de aprendizagem individual. Contando um pouco sobre o início, lá na discussão e estudo das possibilidades de produtos a serem vendidos, sempre participei das decisões com minhas opiniões e sugestões, procurando as melhores opções de produtos em diversos nichos diferentes. Logo após

decidirmos que venderíamos toalhas personalizadas, nós as encomendamos com a personalização do MEP, onde ajudei o grupo a vender pela FAE e tivemos muito sucesso. Logo após esgotar nosso estoque de toalhas, decidimos focar na venda para as empresas, e então achei que poderíamos e precisaríamos de uma linha de toalhas um pouco mais sofisticada. Foi então que, por meio do networking que possuo em minha cidade, conversei com o diretor da Buddemeyer, uma renomada empresa de artigos de cama, mesa e banho, que atua no Brasil inteiro. Expliquei a ele todo nosso projeto que temos juntamente com o Hospital, e o perguntei se eles teriam condições de nos fornecer algum modelo de toalhas com desconto. Ele entendeu e gostou muito do projeto e logo quis ajudar. Foi aí então que conseguimos uma toalha de alta qualidade a preço de custo e com um desconto de 3% em cima. Essa parceria com a Buddemeyer foi muito importante para o projeto, visto que grande parte do nosso faturamento foi proveniente desse modelo de toalha. Assim, após esses fatos, eu consegui nosso primeiro cliente, a Planefibra, que totalizou R\$2850 em um único pedido de toalhas da Buddemeyer. Também cuidei de todo o processo de logística desse modelo de toalha, visto que a fábrica da empresa fica em minha cidade, assim eu buscava as toalhas na empresa, levava elas para bordar e aí sim as enviava para o cliente por meio de uma transportadora. Eu trabalhei tanto na área de vendas, financeiro, contabilidade (com uma conta no banco), logística, produção e entre outras áreas em que todos se ajudaram. Acredito que deixei de trabalhar com o marketing da nossa empresa, acho que eu poderia ter ajudado mais o grupo a desenvolver um branding em nosso instagram e nas mídias sociais.

Acredito que grande parte do sucesso que foi nosso projeto veio devido a grande colaboração do grupo como um todo, onde todos trabalhamos para acharmos novos clientes e fazermos novos pedidos. Porém acho que eu tive grande importância no projeto, por fazer toda a logística da nossa linha Real e cuidar do nosso fluxo de caixa da empresa, o que é muito importante. Outro ponto de destaque foi que consegui fechar um total de R\$5075,00 em pedidos, porém acho que poderia ter me esforçado mais para aumentar esse número.

Primeiramente, eu entrei na disciplina com uma visão totalmente diferente da qual estou hoje, visto que a prática nos ensina muito mais do que apenas a teoria. Eu achava que seria relativamente fácil nos organizarmos e batermos a meta de vendas, porém ao decorrer do projeto percebi que no mundo real, tudo é diferente. Os clientes são exigentes e o mercado sempre está em constante mudança e precisamos nos adaptar. Aprendi que vender não é fácil e exige técnica e gestão das emoções, já que recebemos muito mais “não” do que “sim”. Com isso tive a oportunidade de me aprofundar no assunto e fazer cursos que me agregaram nessa área. Aprendi também muita coisa sobre contabilidade, onde precisamos fazer a gestão dos nossos recursos para sempre ter um fluxo de caixa saudável. Acredito que essa matéria abriu minha cabeça para entender que eu precisaria de muita dedicação e aprendizados para ter sucesso em um futuro empreendimento e que nada é tão fácil como parece. Um ponto que achei interessante durante o projeto, foi que em algumas matérias consegui aplicar o que estava aprendendo diretamente no projeto. Conseguir aprender muita coisa sobre a burocracia dos processos e ver que existem partes que são desgastantes em uma empresa.

Se eu tivesse a chance de fazer tudo novamente, eu certamente teria focado mais na parte de vendas, para aumentar nosso faturamento e consequentemente nosso lucro. Acredito que eu manteria nosso produto, visto que tivemos uma boa margem nele e com fornecedores que nos ajudaram com os prazos de entrega. Se eu tivesse uma segunda chance, eu também tentaria me dedicar mais no processo de marketing, pois acho que faltou um pouco disso no projeto.

Minha sugestão para os projetos dos próximos anos é: Ache um produto que tenha uma boa margem de lucro, isso nos ajudou muito a ter um lucro relativamente grande. Tenha uma boa contabilidade, para não se perder nos pedidos e no montante de dinheiro que está entrando e saindo. Não tente achar um produto revolucionário ou muito inovador, faça o que alguém já validou, porém com características novas e do seu jeito. Sempre mantenha o foco nas vendas e estude sobre as técnicas. E por último recomendo a tentar manter uma boa relação dentro do grupo, pois qualquer eventual briga vai separar o grupo e não terá um bom desempenho.

9. RELATÓRIO INDIVIDUAL GABRIEL VIEIRA

FAE – CENTRO UNIVERSITÁRIO FRANCISCANO DO PARANÁ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO
ALUNO(S): GABRIEL DE ARAÚJO VIEIRA
DATA:01/12/22

No começo do projeto estive um pouco preocupado sobre o sorteio de grupos, não conhecia os outros alunos e suas expertises, porém, hoje fico feliz e ter sido parte do time Toalha Real. Ao longo do tempo, na fase de "criação" tivemos várias ideias e compartilhamos nossas opiniões livremente, sempre que não conseguimos chegar em um acordo mútuo, a decisão era feita por votação. Acredito que o respeito e teamwork ajudou muito como empresa para conseguir sucesso. No início havia inseguranças; de ideia, fornecedor, qualidade, entre outros. Mas como tudo na vida é aprendizado, começamos com um produto mais barato e qualidade inferior com vendas unitárias para gerar caixa, e então poder vender em grandes quantidades. A estratégia nos gerou caixa mas não conseguimos vender todas unidades, aumentando nosso estoque com produtos nichados e difíceis de vender. Por mais que tenha sido nosso ponto de alavancagem para continuar com o projeto, nós, como grupo, aprendemos a não tomar decisões precipitadas e analisar o mercado quando fazer vendas B2C, ou não agendadas.

Tenho que admitir que gostei muito do projeto, acho que tem seus lados bom e os que ainda precisam de ajustes para melhor aproveitamento. Foi interessante explorar um mercado que ainda não conhecia, e também aprender a diferença entre o contato com consumidores "normais" e o corporativo.

Nosso grupo não tem uma estrutura organizacional linear, todos tinham o mesmo poder e respondiam uns aos outros dependendo da necessidade do trabalho, cada um exercia uma posição que se sentia melhor ou que demonstrava maior expertise. No início em nossas reuniões, achava interessante organizar reuniões por ordem, onde todos têm o direito de falar, e cada um deveria apresentar um projeto ou ideia para ajudar no brainstorming da empresa. Logo após a decisão final do produto, fiquei responsável pelo financeiro e os designs das toalhas e cuidar da quantidade de estoques por meio da planilha de vendas. O pedido era feito por um integrante, eu apresentava o design com o logo, o Tiago fazia o pedido, (eu) recebia o dinheiro via transferência e contabilizava. À medida que fizemos mais vendas para o mep e outros cursos na FAE, foi descoberto um furo na contabilidade, pois o valor total em quantia de dinheiro físico não batia com o número de toalhas vendidas. Sendo assim, procuramos o erro e não achamos,então. Contabilizamos as perdas.

É importante dizer que depois das férias, decidimos abrir um CNPJ MEI por ser relacionado ou CPF, decidimos que o Arthur ficaria responsável pela contabilidade, e eu comecei a focar mais nas procura de clientes.

Acredito que meu papel foi muito mais importante no início do projeto do que no final dele, quando ele já estava andando sozinho. No início ajudei tanto na criação da marca quanto na procura de fornecedor, ajudei nos detalhes de logos, problemas de cliente e fornecer. Criei as planilhas de estoque e contabilidade. Mas admito que nos últimos meses meu papel foi menos significante que o de outros. Mas o papel de todos teve um peso para a Toalha Real se tornar o que ela é hoje.

Nunca tinha trabalhado com vendas diretas de um produto "simples", considero que achei mais difícil do que pensava. Já tenho experiência de ter trabalhado em outras empresas, mas essa experiência foi interessante por trabalhar com novas pessoas, produtos e também poder explorar outros setores dentro da empresa. Acredito que saio com mais respeito que eu tinha a microempresas, e entendo e sei da dificuldade de entrar em um mercado saturado onde custo benefício é o que ganha, admito que se não fosse pela imagem do hospital, não tínhamos vendido essa quantia.

Não faria nada diferente, porém hoje sabemos qual é o forte de cada integrante e em que setor ele mais se identifica, perderia menos tempo na criação e descobrimento de talentos e focando direto no cliente. Talvez, trazia um produto mais premium para o mercado com margens maiores, pois vender por quantidade pode ser difícil.

Gostei muito do projeto, acho que ele é super importante para o , porém MEP acredito que deveria ser uma matéria para o segundo ano do MEP, no mínimo. Tenho o benefício de poder ter experiência de trabalho, mas, tiveram vários alunos sem saber o que fazer, o que fazer. Porém, é importante aprender que nem sempre estamos preparados para as coisas na vida. Mas seria

interessante poder ter aprendido mais sobre marketing, finanças, vendas, etc... Antes de nos aventurar no HPP.

10. RELATÓRIO INDIVIDUAL TIAGO VANZIN

FAE – CENTRO UNIVERSITÁRIO FRANCISCANO DO PARANÁ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO
ALUNO(S): TIAGO CAMPAGNOLO VANZIN
DATA:01/12/2022

Quando nos foi apresentado a matéria de empreendedorismo pelo professor Luis André Fumagalli, todos se empolgaram e ficaram motivados com o projeto. Após as equipes serem divididas, o primeiro passo foi realizar uma reunião com todo o grupo. Nossa grupo era composto por Arthur Max, Gabriel Vieira, João Pedro Fisher, Luiz Otavio Mazzochin e Tiago Vanzin. Lembro que até brincamos com o professor por não ter nem uma mulher em nosso time, mas no final tudo deu certo, nos entendemos e desenvolvemos uma boa relação. O segundo problema apareceu na hora de decidirmos o que iríamos fazer para o projeto benéfico. Pensamos literalmente em tudo, desde chá, pulseiras, eventos, até chegarmos ao nosso produto escolhido, Toalhas de rosto personalizados para empresas. Ao definirmos os produtos, dividimos as tarefas e fomos atrás de fornecedores e clientes.

Era agora que o projeto tomava vida e podemos ver o nascimento de nosso “filho”. Passamos por muitos empecilhos até conseguirmos um fornecedor em que podíamos confiar. Ao encontrarmos um fornecedor, nos restava saber a qualidade de seus produtos, por isso, fomos o primeiro grupo a começar a vender. Iniciamos com a pré-venda. Realizamos um pedido para toalhas personalizadas com o logo do curso (MEP), e vendemos para nossos colegas de classes e professores, sem dúvidas, foi um sucesso, esgotamos nosso estoque no primeiro dia. Ver o dinheiro entrando foi maravilhoso, ter essa experiência de um empreendedor nato, sempre em busca de vender mais e mais. A respeito das toalhas, nós tínhamos um lucro de 50% em cada unidade vendida, já contando com o custo da toalha, bordado, e frete.

Posso dizer com orgulho, que nosso projeto não passou por muitas dificuldades e barreiras. Logicamente que tivemos que enfrentar alguns desafios o que algumas vezes acabaram sendo desanimadores. Porém, como esse é o objetivo dessa matéria, ser empreendedor, foi muito proveitoso, afinal de contas se ser empreendedor fosse fácil, a palavra não terminaria com dor. Minha relação com os participantes do meu grupo foi muito boa, todos sempre ajudaram, venderam e buscaram fazer o melhor para o grupo, a esse respeito, só tenho á agradecer a eles, e pra quem achou que o grupo dos “moleques” iam levar na brincadeira, estão enganados, surpreendemos a todos que duvidaram de nós.

Em relação às atividades que eu exerci no projeto, bom, eu fui o responsável por me retratar com o nosso fornecedor do feirão de toalhas, com a Buddmeyer o Arthur tratava-, todos os pedidos que fizemos era eu que mandei para o fornecedor, resolvi problemas de entregas, cobrança de pagamento, etc. Outro papel crucial meu no projeto, foi a respeito das vendas, eu fui o que mais vendeu em nosso time, eu sozinho vendeu cerca de quinze mil reais, e não vendi mais por falta de tempo. Eu poderia ter me dedicado mais para manter um contato maior com os clientes, ter ido atrás deles, pois em algumas situações eu os deixei alguns dias sem respondê-los, devido a outros projetos da faculdade.

Desde o início, antes mesmo de decidirmos qual produto nós iríamos vender, nós já tínhamos uma meta, ser um dos projetos que mais arrecada em nosso ano, para podermos ser lembrados pelas futuras gerações de ‘‘MEPERS’’. E dito e feito, nos tornamos um dos grupos que mais vendemos em nosso ano. Como dito anteriormente, meu papel para esse sucesso, foi a quantidade de vendas que eu realizei.

Como eu nasci em uma família empreendedora, sempre tive um contato muito forte com esse meio, desde pequeno eu acompanho meus pais em suas rotinas de trabalho e reuniões diárias, então eu já sabia como esse meio funcionava. Mas ter a oportunidade de ser o meu próprio empreendedor,

conquistar meus próprios objetivos, isso não tem preço, sair desta matéria como um novo empreendedor, um novo homem.

Obtivemos ótimos resultados com nosso projeto, e não me arrependo de nada, todos os acontecimentos e falhas, resultaram em aprendizado, e pela minha visão, esse é o objetivo do MEP, quatro anos de aprendizado misturando muitas experiências.

Sem dúvidas a matéria de empreendedorismo em parceria com o hospital pequeno príncipe é a matéria âncora do curso, é a que mais chama os alunos para a faculdade. Porém, eu acho ela muito mal explorada. Para começar, nós temos cerca de seis meses para vender um produto, o que por si só já é muito pouco tempo. O fato de não termos um incentivo para vender é desanimador, ou seja, não recebemos nem uma bonificação, e nem uma competição entre as equipes é gerada, como por exemplo, o grupo com o maior lucro recebe um prêmio.

Como sugestão, se eu fosse o coordenador deste curso, eu tornaria esta matéria fixa para os três anos do curso, onde no primeiro ano nós aprenderíamos a teoria sobre o empreendedorismo, buscaremos tendências e abriremos nossa empresa (não venderíamos um produto qualquer como uma toalha, e sim, abriríamos uma empresa). No segundo ano, começaremos a vender, e desenvolver cada vez mais e mais nosso projeto. E no terceiro ano, um banca avaliativa seria realizada, onde os melhores projetos receberiam um valor X de investimento, onde a própria faculdade seria a aceleradora da empresa vencedora.

10. RELATÓRIO INDIVIDUAL JOÃO PEDRO FISCHER

FAE – CENTRO UNIVERSITÁRIO FRANCISCANO DO PARANÁ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO

ALUNO(S): JOÃO PEDRO LANGOWSKI FISCHER

DATA: 01/12/2022

Quando começamos a realizar o projeto, estávamos indecisos em qual produto iríamos escolher, surgiu muitas ideias e uma delas foi de fazer chá e tentar colocar esse nosso produto nas cafeterias e mercados da região, porém foi passando o tempo e percebemos que essa ideia não seria tão ideal para ser feita em um tempo tão curto (menos de 1 ano), então corremos atrás de outra ideia e chegamos a conclusão que iríamos fazer toalha. Uma ideia que foi inspirada no grupo que bateu o número recorde dos projetos para beneficiar o Hospital Pequeno Príncipe.



Após concluirmos que o nosso produto seria toalhas personalizadas para empresas, definimos as primeiras funções no grupo, como eu tinha uma certa facilidade com lidar pessoas, decidi focar mais na parte das vendas, pois tinha um bom relacionamento com muitas pessoas e muitas empresas, porém dei de exercer uma função que eu gostaria de participar, que é a parte de contabilidade, lidar com planilhas e números é algo que todo administrador deve saber, mas participei de análises de planilhas também, no nosso grupo todo mundo se ajuda, todo mundo participou de todas as tarefas necessárias.

Acredito que tive um importante papel no nosso projeto, consegui negociar com 4 empresas no total, todas da cidade de Mafra SC, as empresas que tivemos sucesso foram, RioMafra Padel,

FAE

Academia OXY, Dirmave Veículos e Fisios. De todos esses negócios que foram obtidos, o mais interessante foi o da Academia OXY, pois quando enviamos as toalhas do RioMafra Padel, o dono da academia viu as toalhas e ficou interessado em comprar. Levando em conta o que foi observado ,conseguimos obter um ótimo feedback, pois era um sinal que as toalhas eram de qualidade e com um ótimo bordado.



Quando começamos a realizar o projeto, eu não tinha a noção que tenho hoje do mercado, claro que temos muito o que aprender ainda, porém, a vivência do projeto nos deu uma grande noção e um choque de realidade, é muito mais difícil do que se parece. A maior lição que eu aprendi é que é totalmente necessário ter algo com um diferencial superior a de seu concorrente, porque se não tiver, seu produto será irrelevante no mercado. As pessoas estão cada vez mais demandando algo com um diferencial, seja na praticidade ou no funcionamento.

Quando começamos o projeto, eu não tinha nenhuma experiência de mercado, hoje eu posso falar pelo que vivenciamos nesses poucos meses, é que eu faria muito diferente em uma próxima vês, como por exemplo, faria maias pesquisas de mercado para saber o que seria mais vantajoso para o consumidor e consequentemente para o projeto, pensaria em uma proposta de valor no início do projeto, pois nesse caso tivemos uma só no final e gostaria de mexer mais em planilhas e financeiros, para se adaptar melhor para o futuro.

Agora falando sobre os membros da nossa equipe, que são: Arthur Max, Gabriel Vieira, Tiago Vanzin e Luis Mazzochin. Falando deles, começo com o Arthur, que nos ajudou principalmente com o fornecedor da linha Real, da empresa Buddemeyer, que se localiza na cidade de São Bento do Sul, assim arthur realizava os pedidos dos cliente e repassava a quantidade necessária de toalhas para a organização, ele nos ajudou com as planilhas financeiras também. Falando agora sobre o Gabriel Vieira, que nos ajudou com as planilhas também e realizou parte das vendas. Falando sobre o Tiago nesse momento, que nos ajudou com os pedidos que foram realizados da linha hand Lite, contatando o fornecedor, e também realizou vendas. Por último mas não menos importante, o Luis que também foi responsável pelas vendas, nos ajudando a contratar empresas por diferentes locais, fisicamente e virtualmente.

1. INTRODUÇÃO (LUIZ OTAVIO) Feito
2. DESCRIÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO (LUIZ OTAVIO) feito
- 2.1. **DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE MARÇO** (LUIZ OTAVIO) feito
- 2.2. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE ABRIL (ARTHUR MAX) feito
- 2.3. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE MAIO (JOÃO FISCHER) feito
- 2.4. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE JUNHO (TIAGO VANZIN) Feito
- 2.5. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE JULHO (GABRIEL VIEIRA) feito
- 2.6. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE AGOSTO (LUIZ OTAVIO) Feito
- 2.7. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE SETEMBRO (ARTHUR MAX) feito
- 2.8. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE OUTUBRO (JOÃO FISCHER)
- 2.9. DESENVOLVIMENTO DO MÊS DE NOVEMBRO (GABRIEL VIEIRA)feito
5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DAS PLANILHAS (ARTHUR E VANZIN)
- 6. CONCLUSÃO DO PROJETO**
7. RELATÓRIO INDIVIDUAL ARTHUR
8. RELATÓRIO INDIVIDUAL LUIZ OTÁVIO
9. RELATÓRIO INDIVIDUAL GABRIEL VIEIRA feito
10. RELATÓRIO INDIVIDUAL TIAGO
11. RELATÓRIO INDIVIDUAL JOÃO PEDRO

FAE



FAE

