**Centro Paula Souza**

**Faculdade de Tecnologia de Votorantim**

Curso de Ciência de Dados para Negócios

**Projeto Integrador I – Compreendendo o Negócio**

**Nome da Empresa**

Nome do Discente 1

Nome do Discente 2

Nome do Discente 3

Nome do Discente 4

Nome do Discente 5

Nome do Discente 5

Versão: 1.0 – Out/2024

Sumário

**Projeto Integrador I:**

**Exploração Inicial de Dados para Compreensão do Negócio**

**Fase 1 – Definição da Empresa**

**1. Negócios e Organizações**

* 1. **Definição da Empresa**



Figura - Logotipo da Pet Sports  
Fonte: De autoria própria

A Pet Sports emerge como uma empresa singular e visionária, fundada sobre o princípio inovador de unir duas paixões profundas: esportes e amor pelos animais de estimação. Em um mundo onde os laços entre humanos e seus companheiros peludos se fortalecem a cada dia, a Pet Sports reconhece o potencial desse vínculo especial e o traduz em uma linha única de produtos: roupas de times de basquete e futebol para pets.

Situada no interior do estado de São Paulo, na cidade de Votorantim, a Pet Sports diferencia-se não apenas por sua excelência em design e qualidade de produto, mas também por sua dedicação em proporcionar momentos de conexão e celebração entre donos e seus animais de estimação. Com uma missão clara de permitir que os animais expressem o orgulho de seus donos pelos seus times esportivos favoritos, a empresa assume a responsabilidade de oferecer produtos que vão além da funcionalidade, abraçando a paixão e a diversão que fazem parte do universo esportivo.

Ao adentrar no mercado altamente promissor de vestuário para pets, a escolha da Pet Sports é justificada não apenas pela demanda crescente por produtos personalizados e de alta qualidade, mas também pela oportunidade de estabelecer um novo padrão de excelência no setor. Com uma visão audaciosa de se tornar a principal referência nacional na indústria, a Pet Sports está posicionada para não apenas atender às necessidades dos clientes, mas também para inspirar uma nova forma de interação entre humanos e seus amigos peludos.

Impulsionada pela paixão, inovação e integridade, a Pet Sports está pronta para enfrentar os desafios do mercado, transformando-os em oportunidades de crescimento e sucesso. Este é apenas o começo de uma jornada emocionante, onde cada produto criado é mais do que uma peça de vestuário - é uma manifestação de amor, união e celebração. Bem-vindo ao mundo da Pet Sports, onde os laços entre humanos e pets são celebrados com estilo e paixão, dentro e fora do campo.

**1.1.1 Missão, Visão e Valores**

*1.1.1.1 Missão*

Criar e fornecer produtos de alta qualidade que permitam aos animais de estimação expressar o orgulho e a paixão de seus donos pelos seus times de basquete e futebol favoritos, promovendo momentos de conexão e felicidade entre animais e seus donos.

*1.1.1.2 Visão*

Tornar-se a principal referência nacional na indústria de vestuário para pets, sendo reconhecida pela qualidade, inovação e diversidade de produtos, além de ser uma marca associada à celebração, diversão e união entre animais de estimação e seus donos apaixonados por esportes.

*1.1.1.3 Valores*

**Paixão**: Demonstramos amor e entusiasmo pelo que fazemos, refletindo a paixão que nossos clientes têm pelos seus times.

**Qualidade**: Comprometemo-nos a oferecer produtos de alta qualidade que atendam às expectativas e necessidades dos nossos clientes e seus pets.

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

**1.2 Posicionamento da Empresa e Diferencial Competitivo**

A Pet Sports se destaca como uma empresa inovadora e pioneira no mercado de moda pet, combinando duas paixões universais: **esportes e animais de estimação**. Mais do que uma marca, somos uma comunidade vibrante que celebra a alegria e o bem-estar dos pets, proporcionando a eles a oportunidade de compartilhar a paixão dos seus tutores pelos esportes.

Nosso diferencial competitivo reside na combinação única de duas paixões: esportes e animais de estimação, criando uma oferta de valor única no mercado.

**1.3 Análise do Mercado Selecionado e Perfil dos Clientes**

**1.3.1 Análise do Mercado**

Crescimento do Mercado Pet:

O mercado pet vem crescendo exponencialmente nos últimos anos, impulsionado pela humanização dos animais de estimação e pela crescente renda da população. O IPB-Instituto Pet Brasil (2023) estimou que o mercado brasileiro de produtos e serviços para animais de estimação movimentou mais de R$ 40 bilhões em 2023, com um crescimento anual de 13%.

Demanda por Roupas Esportivas para Pets:

Dentro do mercado pet, a demanda por roupas esportivas para pets vem crescendo, impulsionada por:

* Tendência da humanização: Os tutores cada vez mais veem seus pets como membros da família e desejam que eles participem de suas atividades, como assistir jogos de basquete e futebol.
* Preocupação com o bem-estar animal: As roupas esportivas podem proteger os pets do frio, do sol e de outros elementos climáticos, além de prevenir lesões durante atividades físicas.
* Moda pet: A moda pet é um segmento em crescimento, com os tutores buscando roupas estilosas e exclusivas para seus pets.

**1.3.2 Perfil do Cliente:**

O perfil do cliente da Pet Sports pode ser descrito como:

* Tutor de pet de classe social alta ou média alta: Esse público tem maior poder de compra e está mais disposto a investir em produtos de alta qualidade para seus pets.
* Apaixonado por esportes: Esse público busca roupas que identifiquem seus pets com seus times favoritos.
* Preocupado com o bem-estar animal: Esse público busca roupas que sejam funcionais e que protejam seus pets.
* Atento à moda pet: Esse público busca roupas estilosas e exclusivas para seus pets.

**1.4 Análise Swot**

**1.4.1 Pontos fortes + oportunidades externas = estratégias de crescimento**

Para alcançar nossos objetivos e consolidar nossa posição como líder no mercado de moda pet esportiva, estamos implementando uma estratégia de crescimento abrangente que se concentra em:

1. Expansão da Linha de Produtos:

* Ampliar a oferta para incluir acessórios como coleiras, guias, brinquedos e outros produtos relacionados a esportes.
* Desenvolver linhas específicas para diferentes raças e portes de pets.
* Atender às necessidades de diferentes modalidades esportivas, como futebol, basquete, vôlei, entre outras.

2. Marketing Digital e Redes Sociais:

* Investir em campanhas de marketing digital direcionadas ao público-alvo.
* Fortalecer a presença da marca nas redes sociais, como Instagram, Facebook e TikTok.
* Criar conteúdo engajador e informativo sobre moda pet, cuidados com os animais e esportes.
* Interagir com os clientes e construir uma comunidade vibrante.

3. Parcerias Estratégicas:

* Estabelecer parcerias com influenciadores e celebridades pet-friendly para aumentar a visibilidade da marca.
* Colaborar com lojas especializadas em produtos para pets para ampliar a distribuição dos produtos.
* Participar de feiras e eventos do setor pet para fortalecer o relacionamento com os clientes.

4. Inovação Contínua:

* Investir em pesquisa e desenvolvimento para criar produtos inovadores que atendam às necessidades dos pets e dos seus tutores.
* Acompanhar as tendências do mercado e da moda pet para oferecer produtos sempre atualizados.
* Buscar soluções sustentáveis para a produção dos produtos, minimizando o impacto ambiental.

**1.4.2 Pontos fortes + ameaças externas = estratégias de enfrentamento**

**1.4.3 Pontos fracos + oportunidades = estratégias de melhoria**

**1.4.4 Pontos fracos + ameaças = estratégia de defesa**

**2. Algoritmos e Estrutura de Dados**

Elaborar as descrições algoritmiticas detalhadas, conforme instruções passadas pelo Prof. Piva.

**3. Matemática aplicada à Ciência da Computação**

Podemos aplicar conceitos de conjuntos para descrever diferentes características e segmentos da empresa Pet Sports:

Conjuntos de Clientes: Podemos definir um conjunto de clientes da Pet Sports, representando todos os donos de animais de estimação que compram produtos da empresa. Este conjunto pode ser segmentado em subconjuntos com base em diferentes critérios, como clientes fiéis, clientes novos, clientes que compram produtos específicos, etc.

Conjuntos de Produtos: A empresa pode ter conjuntos de produtos que representam diferentes categorias de itens que ela oferece, como roupas de basquete para cães, roupas de futebol para gatos, acessórios esportivos para animais de estimação, entre outros. Cada conjunto pode conter uma variedade de produtos específicos dentro dessa categoria.

Conjuntos de Serviços: Embora a empresa se concentre principalmente na venda de produtos, também pode oferecer serviços complementares, como personalização de produtos, consultoria de estilo para pets, serviços de entrega expressa, entre outros. Estes serviços podem ser organizados em conjuntos separados com base em suas características e benefícios.

Conjuntos de Pedidos: Os pedidos feitos pelos clientes podem ser representados como conjuntos de pedidos, onde cada conjunto contém os itens comprados por um cliente em uma transação específica. Isso pode ser útil para analisar padrões de compra, identificar produtos populares e entender o comportamento do cliente.

Conjuntos de Feedback e Avaliações: Os feedbacks e avaliações dos clientes sobre os produtos e serviços da Pet Sports podem ser organizados em conjuntos separados, onde cada conjunto representa um conjunto de opiniões sobre um produto ou experiência de compra específica. Isso pode ajudar a empresa a monitorar a satisfação do cliente e identificar áreas de melhoria.

Aqui estão alguns exemplos de operações de conjuntos aplicadas à empresa Pet Sports:

**União de Conjuntos:**

União de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães e o conjunto de clientes que compraram roupas de futebol para gatos formam a união de clientes da Pet Sports.

União de Produtos: A união de todos os produtos vendidos pela Pet Sports incluiria roupas esportivas para animais de estimação, acessórios esportivos e qualquer outro item disponível em seu catálogo.

**Interseção de Conjuntos:**

Interseção de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães e também compraram roupas de futebol para gatos representa a interseção de clientes interessados em ambos os tipos de produtos.

Interseção de Produtos: A interseção entre os produtos disponíveis na seção de roupas esportivas e na seção de acessórios esportivos da Pet Sports mostra os itens que estão presentes em ambas as categorias.

**Diferença de Conjuntos:**

Diferença de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães, mas não compraram roupas de futebol para gatos, representa a diferença entre os dois conjuntos de clientes.

Diferença de Produtos: A diferença entre os produtos disponíveis na seção de roupas esportivas e na seção de acessórios esportivos da Pet Sports mostra os itens exclusivos de cada categoria.

**Produto Cartesiano de Conjuntos:**

Produto Cartesiano de Clientes e Produtos: Se quisermos analisar todas as possíveis combinações de clientes e produtos, podemos calcular o produto cartesiano entre o conjunto de clientes e o conjunto de produtos da Pet Sports. Cada elemento do produto cartesiano representa uma possível compra feita por um cliente específico em relação a um produto específico.

Ao trabalhar com conceitos de conjuntos, a empresa Pet Sports pode organizar e analisar suas operações de maneira mais estruturada, facilitando a tomada de decisões informadas e o gerenciamento eficaz de seus recursos e atividades comerciais.

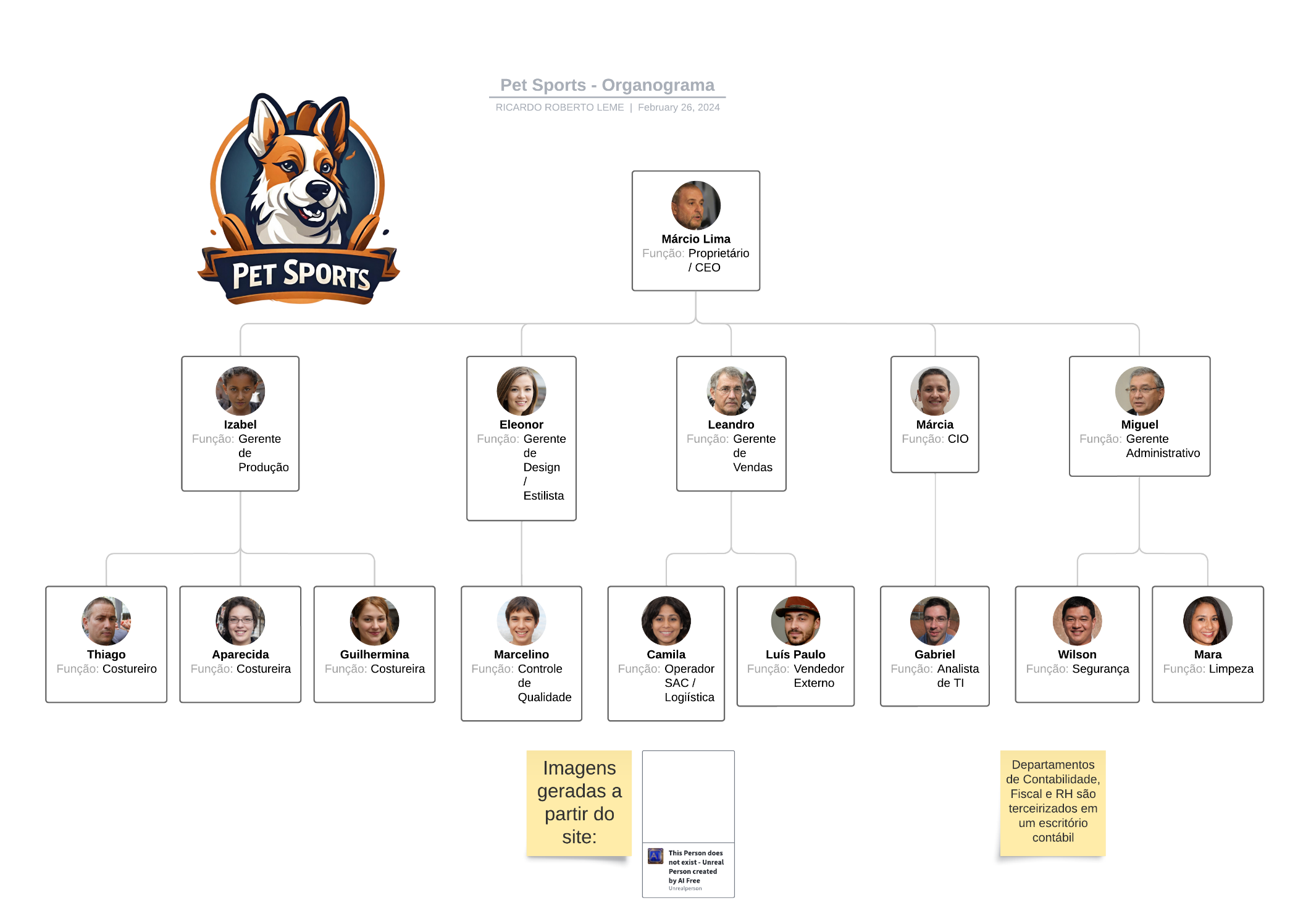
**4. Comportamento Organizacional em ambiente disruptivo**

Será necessário elaborar os seguintes itens:

* História da Empresa, Seus "Heróis"/fundadores, Características comportamentais dos sócios e valores.
* Lema da Empresa: o que se repete dentro da Organização? Mascote, Conceito/Identidade da Marca
* Missão, Visão e Valores e Código de Ética
* Definição dos PILARES da Cultura da Empresa. Quais são os três principais COMPORTAMENTOS que a empresa deseja desenvolver nos seus funcionários?
* Definição dos Objetivos (Quantitativo e Qualitativo) da Cultura da Empresa.

**Referências**

INSTITUTO PET BRASIL. **Setor Pet mantem indicação de crescimento desacelerando em 2023**. Disponível em: https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/animais-e-estimacao/2023/38a-ro-26-10-2023/setor-pet-release\_faturamento-2023-base-1o-sem.pdf. Acesso em: 26 fev. 2024.

**Apêndice 1 – Organograma Empresarial**