

# ORGANIZAÇÃO E PROCESSOS

BÁRBARA DE CARLI



# A EMPRESA

Empresa Juíniior

3 anos no mercado

Segunda a sexta

8 às 18



**ZENIT**  
**AEROSPACE**

# MISSÃO VISÃO VALORES

## MISSÃO.

Expandir o mercado  
aeroespacial por meio  
de projetos,  
capacitando os  
membros com o  
conhecimento técnico  
e empresarial.

## VISÃO

Ser referencia no  
mercado  
aeroespacial e  
impactar  
diretamente a  
Universidade de  
Brasília.

## VALORES

Satisfação do  
Cliente,  
Determinação,  
Ética e paixão  
pela Zenit.

# DIAGNÓSTICO



# ANÁLISE INTERNA

## Pontos Fortes

- Marketing
- Professores
- Preço \$
- Parcerias
- Exclusividade

## Pontos Fracos

- Cultura Organizacional
- Maturidade das áreas
- Serviço de consultoria
- Implementação
- Metodologia Zenit.
- Um único Drone

# ANÁLISE EXTERNA

## Oportunidades

- Crise Política
- Mercado de VANT
- Movimento Empresa Junior
- ANAC

## Ameaças

- Concorrência
- Ramo Aeroespacial Brasileiro
- Burocracia

A background image showing three people in business attire looking at a large document. A woman with blonde hair and glasses is on the left, a man with a beard is in the center, and a man with short dark hair is on the right. They are all looking down at a large white sheet of paper that is being held up. The image has a dark, semi-transparent overlay with a light gray diamond pattern.

# E o que fazer ?

## PLANEJAMENTO

---

# CONQUISTAR

25

Projetos para o  
ano

R\$ 35  
MIL

Faturamento

2

Parcerias



“

Don't call it a  
dream.

Call it a plan.

”

# BATALHAS



**Membros**



**Clientes**



**Marketing**



**Processo Seletivo**



**Regulamentação**

# MEMBROS

- Ter **todos os membros** trabalhando em algum projeto (interno ou externo) da empresa.
- Ter durante o ano pelo menos **1 GTV** (grupo de trabalho de viabilidade)
- Fazer um evento por semestre com **todos os membros**.
- Realizar **1 contato por mês** de preferência da EJ (Bench, Palestras, Cursos, Oficinas entre outros)
- Ter **1 aula por mês** sobre assunto de importância da empresa.

# CLIENTES

- Implementar a metodologia Zenit em 90% dos projetos
- Ter cada projeto revisado 2x por um membro e por um professor.
- Ter 90% dos Projetos entregues no prazo
- Ter no mínimo 70% de nota 9 e 10 no pós venda

# MARKETING

- Fornecer **Vídeo aulas** com conteúdo de drones.
- Se promover na **UNB**

# PROCESSO SELETIVO

- Ter 100 inscrições no processo seletivo
- Recolher Feedback do Processo Seletivo de todos os trainees

# REGULAMENTAÇÃO

- DECEA
- ANATEL
- ANAC



# MAPEAMENTO

POP  
FLUXOGRAMA





OBRIGADA

PERGUNTAS ?