



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PROJETOS CONSULTORIA INTEGRADA

Laura Kuser



Sumário

1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	3
1.1 Nome	3
1.2 Tempo	3
1.3 Segmento	3
1.4 Localização	3
1.5 Missão, Visão e Valores (MVV)	3
2. DIAGNÓSTICO	3
2.1 Análise Interna	3
2.2 Análise Externa	6
2.3 Análise SWOT	8
3. Ações Estratégicas	9
3.1 Objectives and Key Results (OKR)	9
3.2 Missão, Visão e Valores (MVV)	12
4. Mapeamento de Processos	13
4.1 Indicadores	14



1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1.1 Nome

Projetos Consultoria Integrada

1.2 Tempo

15 anos no mercado

1.3 Segmento

Empresa Júnior

1.4 Localização

SCS Quadra 1, Bloco A, Edifício União, 11º Andar – Brasília - DF

1.5 Missão, Visão e Valores (MVV)



2. DIAGNÓSTICO

2.1 Análise Interna

Histórico da Empresa:

No dia 29 de novembro de 1999 os alunos Sarah Yehia Ibrahim Badr, Diego Brugnera, Ana Cecília da Fonseca Lemes, Shirlei Alessandra da Silva Costa, Guilherme Rafael Soares Tekano, Elany Castelo de Souza Leão e Lorena Oliveira Salvado tiveram a ideia de fundar a Projetos Consultoria Júnior, empresa júnior do curso de administração do UniCEUB.

Oito anos depois, o então presidente da 12 Comunicação (empresa júnior de comunicação do UniCEUB, Vinícius Lobão Ribeiro, percebeu a necessidade de uma empresa integrada, em que os alunos de comunicação poderiam trabalhar junto com os



alunos de administração e de engenharia civil. Ou seja, a ideia seria conectar os empresários juniores do UniCEUB em um ambiente comum, tendo em vista que os objetivos eram semelhantes, para que pudessem aprender e crescer juntos, aprimorando seus conhecimentos na prática e vivenciar na realidade de uma empresa.

A partir desse momento, com o apoio da Agência de Empreendedorismo do UniCEUB (AGEMP), os presidentes das empresas juniores envolvidas, Projetos Consultoria Júnior e 12 Comunicação, decidiram mesclar as empresas juniores, dando início a Projetos Consultoria Integrada (PCI), empresa júnior do UniCEUB, que permaneceu crescendo desde então e atualmente abrange pessoas de todos os cursos.

Serviços oferecidos:

A Projetos Consultoria Integrada se divide em X áreas, dentre elas: Administrativo Financeiro, Engenharia e Arquitetura, Gestão de Pessoas, Marketing e Organização e Processos, Escritório de Projetos, Negócios e Diretoria.

A área Administrativo Financeiro oferece serviços de plano financeiro; viabilidade financeira; levantamento patrimonial; controle financeiro pessoal. A de Engenharia e Arquitetura disponibiliza levantamento topográfico; projeto hidrossanitário; projeto elétrico e telefônico; digitalização; quantitativo de materiais; memorial descritivo; consultoria de patologias de construção; projeto arquitetônico; projeto de paisagismo; projeto luminotécnico; projeto de reforma; projeto de mobiliário; maquete 3D; paginação de gesso. A área de Gestão de Pessoas oferece descrição de cargos e salários; plano de capacitação; pesquisa de clima organizacional; recrutamento e seleção. Marketing concede serviços de plano de marketing; divulgação empresarial; pesquisa e análise de mercado; assessoria de imprensa. E Organização e Processos disponibiliza mapeamento de processos; planejamento estratégico; melhoria de processos; planejamento operacional. As áreas de Negócios e Escritório de Projetos se preocupa mais com a captação de clientes e gerenciamento de projetos e a Diretoria tem a responsabilidade de dar uma orientação para as áreas e aprovar os projetos.

Preços dos serviços:

Os preços dos serviços variam por questões de projeto, demanda e cliente, contudo não são serviços caros e comparando com outras empresas juniores e consultorias seniors, os preços são considerados bons.

Serviço mais vendido:

O serviço mais vendido pela PCI é o Plano de Marketing na área de Marketing, que representa 40% do faturamento da empresa – sem levar em consideração o último projeto adquirido pela empresa.



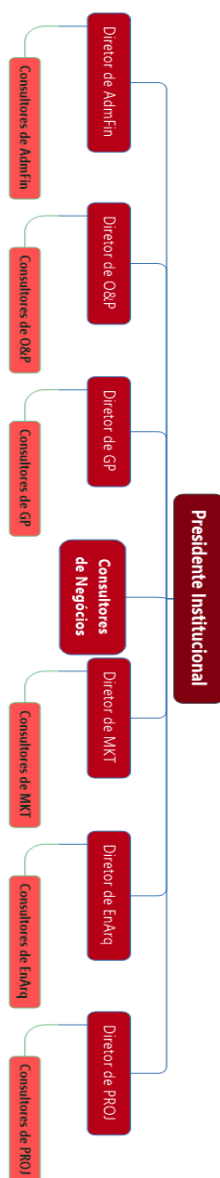
Diferenciais competitivos:

Além das horas de trabalho que os funcionários devem cumprir serem muito flexíveis, a Projetos Consultoria Integrada é a única empresa júnior do centro-oeste que engloba todos os cursos e vários serviços distintos.

Situação financeira:

A meta de faturamento da Projetos Consultoria Integrada no ano de 2017 é de R\$ 130 mil, e no momento (Maio/2017) o faturamento atual é de R\$ 50.750.

Estrutura Organizacional





2.2 Análise Externa

2.2.1 Contexto:

A Projetos Consultoria Integrada fica localizada em um edifício de propriedade da instituição UniCEUB e é uma das empresas que faz parte do Movimento Empresa Júnior (MEJ). O MEJ é um dos maiores movimentos jovens do mundo, composto por universitários integrantes de empresas juniores cuja gestão é exercida pelos alunos. Atualmente o Brasil é o país que possui o maior número de empresas juniores, sendo 243 reconhecidas pela Confederação Brasileira de Empresas Juniores, a Brasil Júnior. Espalhadas por todo o país, estas empresas contribuem com milhões para o PIB nacional.

Nascida em 1999 para representar, orientar, fomentar, alinhar e integrar o Movimento Empresa Júnior no Distrito Federal, a Concentro-DF tem hoje mais de 23 empresas juniores federadas.

A Brasil Júnior é o órgão máximo do MEJ no país e é responsável por incentivar e dar suporte as empresas juniores (EJs) brasileiras, a fim de potencializar o desenvolvimento da Rede e tornar o Movimento reconhecido por toda a sociedade.

A Projetos Consultoria Integrada atua no Movimento Empresa Júnior e é extremamente ativa e presente nos eventos organizados pela Concentro e pela Brasil Júnior.

2.2.2 Concorrentes:

Por consequência da Projetos Consultoria Integrada englobar vários cursos, a carta de serviços é bastante variada, por isso, acabam tendo mais concorrentes que outras empresas juniores. Dentre todas as EJs, as maiores concorrentes são: AD&M, CONCRETA, DOISNOVEMEIA, ECONSULT, FACTO e GRUPO GESTÃO.

AD&M:

A AD&M Consultoria Empresarial atua desde 1992 no mercado e em 2014 foi reconhecida pelo prêmio Programa de Excelência em Gestão (PEG) como uma das EJ's melhor gerida em todo país. Sendo a primeira Empresa Júnior do Centro-Oeste, já tem experiência de 23 anos no mercado de trabalho, atendendo empresas de pequeno e médio porte, com consultoria direcionada para administração. A empresa se divide em quatro áreas principais, sendo elas Finanças, Gestão de Pessoas, Marketing e Organização e Processos. Os serviços oferecidos pelas áreas são Viabilidade Econômica Financeira; Controle Financeiro; Análise Financeira e de Balanços; (Finanças) Plano de Cargos e Salários; Recrutamento e Seleção; Programas de Reconhecimento e de Socialização; (Gestão de Pessoas); Plano de Marketing; Viabilidade Mercadológica; Pesquisa de Mercado; (Marketing); Mapeamento e Redesenho dos Processos; Planejamento Estratégico; Mapeamento e Redesenho da Estrutura Organizacional; (Organização e Processos). Dentre estes, os mais vendidos são: Pesquisa de Mercado; Viabilidade Econômica e Financeira; Controle Financeiro.

**CONCRETA:**

A Concreta Consultoria e Serviços atua desde 1996 no mercado voltada para os cursos de Arquitetura e Urbanismo, Engenharia Ambiental e Engenharia Civil. A empresa se divide em seis áreas principais, sendo elas Vendas, Projetos, Administrativo Financeiro, Negócios, Marketing e Gestão de Pessoas. Os serviços oferecidos pela empresa são: Projeto Arquitetônico; Projeto Estrutural; Projeto de Instalações; Projeto de Fundações; Projeto de Interiores; Patologias; Projeto Paisagístico; Consultoria de Arquitetura; Consultoria de Interiores; Consultoria de Paisagismo; Projeto de Aproveitamento de Águas Pluviais; Infraestrutura Urbana; Certificação Ambiental; Geoprocessamento; Projeto de Drenagem Urbana; Cadastro Ambiental Rural; Outorgas para Uso de Água; Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS); Plano de Recuperação de Áreas Degradadas (PRAD), Plano de Controle Ambiental (PCA); Orçamento.

DOISNOVEMEIA:

A DOISNOVEMEIA atua desde 1996 no mercado voltada para os cursos de Comunicação, mais relacionado a Publicidade. Possuindo uma agência online e offline, a empresa se divide em três áreas principais: Atendimento, Planejamento, Criação (Direção de Arte; Redação; Produção). Os serviços oferecidos pela agência são: Plano de Comunicação; Plano de Campanha Analítico; Demandas de Criação; Demandas de Produção; Demandas de Web.

ECONSULT:

A ECONSULT Consultoria Econômica atua desde 2001 no mercado especializada em desenvolver projetos de consultoria econômica. Os serviços oferecidos pela empresa são: Projetos de Financiamento; Otimização de Preço de Venda; Assessoria Econômica; Viabilidade Econômico-Financeiro; Estudo de Mercado; Reestruturação Financeira; Valuation.

FACTO:

A FACTO Agência de Comunicação atua desde 2009 no mercado voltada para os estudantes de Comunicação Organizacional, Comunicação Social e Jornalismo. A empresa possui as mesmas áreas de uma agência, com algumas modificações e oferece os seguintes serviços: Assessoria de Imprensa; Cobertura de Eventos; Planejamento Editorial; Plano de Comunicação Integrada; Gerenciamento e Produção de Conteúdo; Consultoria em Comunicação Digital.

GRUPO GESTÃO:

O GRUPO GESTÃO Soluções Empresariais atua desde 2010 no mercado voltado para os estudantes de Engenharia de Produção. A empresa se divide em cinco áreas, sendo elas Gestão, Qualidade e Inovação, Marketing, Comercial e Escritório de Projetos. Os serviços oferecidos são: Planejamento Estratégico; Planejamento e Controle da Produção; Plano de Negócios; Análise de Mercado; Gestão de Processos; Viabilidade Econômica; Logística; Dimensionamento de Equipes; Layout. Dentre estes, os mais vendidos são: Mapeamento de Processos, Plano de Negócios e Análise de Mercado.

2.3 Análise SWOT

Para abrir empreender em qualquer negócio é necessário que uma análise SWOT seja feita, alisando os pontos fortes e fracos internamente e as oportunidades e ameaças externas do mercado.

<p style="text-align: center;">FORÇAS</p> <p>Motivação; Capacitação; Amizade; Companheirismo; Clima organizacional; Preço mais acessível; Equipe comprometida e inovadora;</p>	<p style="text-align: center;">FRAQUEZAS</p> <p>Desorganização; Falta de planejamento; Grande rotatividade; União; Falta de remuneração; Falta de prospecção ativa;</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>Trazer na prática o que se aprende na faculdade; Parcerias com outras Ejs Chance maior para introdução no Mercado de trabalho; Única EJ do centro-oeste que é integrada; Crescimento no MEJ; Eventos de empreendimento; Aprender na prática sobre várias áreas de atuação; Networking;</p>	<p style="text-align: center;">AMEAÇAS</p> <p>Diminuir o foco na faculdade; Falta de técnica em comparação com outras Ejs; Erros de direcionamento; Alta concorrência; Crise econômica;</p>

3. Ações Estratégicas

Para que a empresa faça sucesso no mercado e realmente atinja os seus objetivos e metas, algumas estratégias podem ser utilizadas para facilitar a organização deste processo.

3.1 Objectives and Key Results (OKR)

O método Objectives and Key Results (OKR) é um sistema simples para criar alinhamento e engajamento em torno de metas mensuráveis e dinâmicas, tipicamente definidas a cada trimestre.

GUERRAS	BATALHAS	RESULTADOS
Fortalecer a relação com a instituição	Estar presente em todos os eventos organizados pelo UniCEUB que envolvam a área de atuação da Projetos	É a instituição que dá suporte e apoio a Empresa Júnior, e a Projetos como única EJ do <u>UniCEUB</u> tem o dever de manter contato frequente e influente. Tendo em vista que a maioria das Ejs da UnB são reconhecidas por serem da UnB, a PCI deve ser referência e reconhecida por ser do <u>UniCEUB</u> . Assim, a partir do momento que a Projetos for reconhecida no <u>UniCEUB</u> - que é sua casa -, além de atrair mais clientes e pessoas que queiram participar do Movimento Empresa Júnior, ela terá mais credibilidade no mercado.
	Conseguir apoio institucional do UniCEUB	
	Pedir mais interação pelo Espaço Aluno	
	Fazer parcerias e oferecer serviços para o DCE (dar cursos para os alunos; processo seletivo; planejamento operacional)	
	Fazer ações de seus serviços no UniCEUB (FAK; MurOn)	
	Sorteio de algum curso ou uma semana na Projetos (um <u>job rotation</u> de uma semana para conhecer a empresa, você e um acompanhante)	

Criar um "Sentimento de Dono" pelos membros da empresa	Fazer dinâmicas que instiguem este Sentimento nos membros (apresentar a eles um problema de outra área para que eles sejam responsáveis e tenham que resolver)	Tendo em vista que "Sentimento de Dono" é um dos valores da empresa na nova estratégia, as pessoas devem não somente vestir a camisa da PCI como realmente deixar correr o sangue da PCI em suas veias. Com este Sentimento em prática, as pessoas vão começar a perceber que os outros tem problemas também e que na verdade esses problemas não são apenas de uma pessoa, mas sim de todos os membros da empresa. Dessa forma, os membros valorizarão muito mais o trabalho de seus companheiros e trabalharão em frequência para que o andamento da PCI seja sempre positivo e crescente.
	Fazer um Job Rotation com os membros da empresa (pra que eles possam passar por todas as áreas, perceber os pontos fortes e fracos de cada área e entender como é o dia a dia de cada um)	
	Criar um projeto "Presidente por um dia" (em que o membro da empresa acompanhará o presidente por um dia e terá que participar de reuniões e tomar decisões juntamente com o atual presidente)	
Aprimorar o Marketing Interno	Analizar na página da PCI quais são os horários e dias da semana que mais possuem visibilidade	As pessoas precisam ver a Projetos e com estas postagens, ela terá muito mais visibilidade, tendo em vista que atualmente Facebook e Instagram são as maiores mídias de veiculação de informação. Sendo assim, quanto mais informação e conteúdo a PCI produzir, mais pessoas serão atingidas e conhecerão a empresa.
	Utilizar mais o trello (especificando cada tarefa, colocando se já foi feita ou se está em andamento, se está para a correção ou esperando aprovação e se já foi publicada)	
	Fazer uma escala de publicações (cada semana do mês, duas pessoas serão responsáveis pelos posts)	
	Fazer pelo menos duas postagens por semana	
	Pedir ajuda da área de GP para fazer um cronograma com as datas comemorativas do ano, para programar postagens para estes dias	

Aprimorar a Capacitação dos membros da empresa	Fazer parcerias com eventos de empreendedorismo (em que a PCI divulga o evento e ganha X cortesias para sortear entre os membros da empresa)	Se a imagem de profissionais capacitados é a que está sendo vendida para os clientes, a mesma deve ser cumprida. Para isso, mais cursos, oficinas e programas de capacitação são extremamente importantes para preparar os membros da empresa para o mercado de trabalho. Sendo assim, com estas estratégias os membros ficarão mais instigados em correr atrás de capacitações, trazendo benefícios para si próprios e consequentemente, para a empresa.
	Fazer parcerias com outras Ejs para fazer economia compartilhada (enquanto a EJ X fornece um curso de capacitação para os membros da PCI, a PCI oferece outro para os membros da EJ X)	
	Fazer um "Membro Plus" por mês (o(s) membro(s) que mais se destacar positivamente na empresa (ou na área) ganhará uma estrelinha por mês, no final do semestre o membro plus que obtiver mais estrelinhas e após passar por aprovação da Diretoria receberá um curso de capacitação da sua escolha por conta da PCI (valor inferior a 2 mil reais)	
Ser referência em Consultoria Integrada	Fazer a primeira reunião com o cliente com os diretores de todas as áreas	Tendo em vista que ser referência em consultoria integrada é um dos pontos principais da nossa visão, praticar é necessário, sendo assim, estas atividades envolvendo os diretores das áreas fará com que os projetos tenham percepções diferentes de cursos diferentes, agregando valor ao serviço.
	Manter o envolvimento dos membros de áreas diferentes no mesmo projeto	



3.2 Missão, Visão e Valores (MVV)

No planejamento estratégico para a PCI pensou-se em uma reformulação no MVV da empresa.

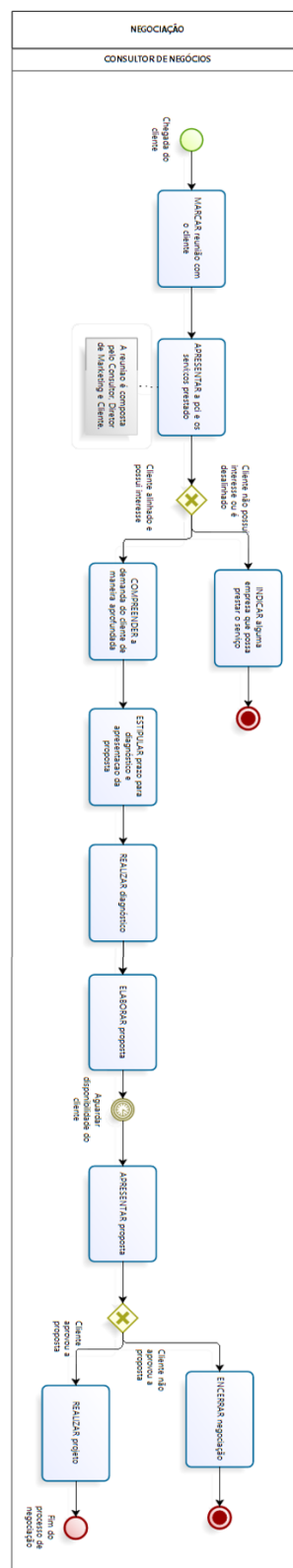
Missão: Formar os profissionais capacitados para atuar no mercado, disponibilizando apenas serviços de qualidade que superem os resultados esperados, contribuindo assim para o desenvolvimento da sociedade.

Visão: Ser uma empresa júnior referência na qualidade de serviços prestados, na diversificação e inovação em soluções, apresentando-se como formadora de profissionais capacitados para o mercado.

Valores:

- Sentimento de Dono;
- Proatividade;
- Ética;
- Inovação é questão de sobrevivência;
- Instinto por resultados;
- Juntos somos mais;
- Flexibilidade;
- Sinergia;
- Capacidade de aceitar os grandes desafios e conduzi-los da melhor maneira;
- Integridade e honestidade;
- Responsabilidade Cooperativa

4. Mapeamento de Processos





4.1 Indicadores

É notório que a Projetos Consultoria integrada evoluiu e se aprimorou comparado ao ano de 2016. Contudo, com os objetivos apresentados neste Planejamento Estratégico espera-se que seja extremamente superior em 2018.

Segue abaixo um gráfico demonstrando este desempenho equiparando o ano de 2016 e 2017, até o momento (Maio/2017).

