

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

**ANEXO I: MODELO DE PROJETO EXTENSIONISTA**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS**

**Prática Extensionista**



**PROJETO/AÇÃO**  
(semestre/ano)

## **1. Identificação do Objeto**

### **Atividade Extensionista:**

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ( X )

### **Área Temática:**

Crescimento econômico nas empresas.

### **Linha de Extensão:**

Conjunto de instrumentos que o empreendedor pode utilizar para que seu negócio caminhe gradativamente em direção ao sucesso.

### **Local de implementação (Instituição parceira/conveniada):**

O projeto será realizado através de um perfil no Instagram.

### **Título:**

Virtude Empreendedora.

## **2. Identificação por Autor(es) e Articulador(es)**

### **Curso:**

Tecnologia em Secretariado.

### **Coordenador(a) do Curso**

**Nome:** Lourivânia Soares de Lacerda

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

## **Articulador(es)/Orientador(es):**

**Nome:** Marcelo Valle

## **Aluno(a)/Equipe**

### **NOME/Matrícula/Contato:**

Vinícius Gabriel de Pontes Sousa/2210930000006/(61) 99699-2749

Júlia Lima Jorge/2310930000018/(61) 99380-7313

Vinícius Tôrres Campelo/2210930000003/(61) 98123-9621

Isadora Araújo Alves/2210930000026/(61) 99641-5709

Maria Luiza Miranda Rodrigues/2210930000016/(61) 99104-7291

## **3. Desenvolvimento**

### **Fundamentação teórica:**

Crescimento econômico das empresas é influenciado por diversos fatores teóricos. Teorias clássicas, como as de Adam Smith e David Ricardo, destacam a importância da divisão do trabalho e da especialização para a produção e, por consequência, o crescimento econômico.

Teorias mais contemporâneas, como a teoria do capital humano de Gary Becker, enfatizam o papel dos investimentos em educação e treinamento para aumentar a produtividade dos trabalhadores e, conseqüentemente, o crescimento econômico.

Além disso, a teoria do crescimento endógeno, desenvolvida por Paul Romer e outros, destaca a inovação e o progresso tecnológico como motores fundamentais do crescimento a longo prazo. Investimentos em pesquisa e desenvolvimento, bem como o estímulo ao empreendedorismo e à criatividade, são aspectos centrais nessa abordagem.

Portanto, a fundamentação teórica para o crescimento econômico nas empresas abrange uma variedade de perspectivas, desde a ênfase na eficiência produtiva até a importância da inovação e do capital humano.

### **Apresentação:**

Mediante pesquisas científicas e uma plataforma digital (Instagram), através de um vídeo dinâmico, iremos retratar os reais motivos de os grandes restaurantes não conseguirem ou terem dificuldade de evoluir economicamente. Trataremos sobre os problemas e, por conseguinte, as formas de soluções para que haja o crescimento financeiro e que essas empresas possam evoluir gradativamente.

### **Justificativa:**

Este trabalho é destinado à análise e pesquisa sobre o empreendimento feito pelos restaurantes, pois estes estabelecimentos estão presentes em vários setores e centros urbanos. Poderia ser considerado mais simples para se conceituar em um

projeto baseado no tema de "Crescimento Econômico", pois nesse tipo de empreendimento é necessário formular uma estratégia multifacetada com a finalidade de atender o público alvo. Observando seus aspectos positivos e pontos negativos e propor soluções viáveis para alavancar os negócios e contornar os possíveis problemas em um futuro próximo.

## **Objetivos:**

### **Geral**

Ilustrar maneiras eficazes de atingir o sucesso financeiro.

### **Específicos**

Ter um gasto equilibrado em relação ao estoque, evitando, respectivamente, gastos desnecessários e desperdícios;

Obter um melhor monitoramento em relação às despesas e receitas, buscando redução de custos;

Utilizar as redes sociais como maneiras de atrair mais investimento e clientela;

### **Metas:**

Admissão de mais funcionários, para que se tenha volume e velocidade maiores em relação aos atendimentos e vendas, o que geraria um retorno financeiro mais elevado e, por conseguinte, tornaria as empresas relacionadas mais satisfeitas com os valores e produtos;

Investir na proximidade e no monitoramento constante do fluxo de caixa;

Alocar funcionários para realizar o controle minucioso do estoque, mantendo uma proximidade com o mesmo e registrando informações como marca, lote, validade e entre outros.

### **Resultados esperados:**

Almeja-se que a empresa, utilizando-se dos instrumentos que estão ao seu alcance, articule-se de maneira que se distancie gradativamente do prejuízo financeiro e obtenha cada vez mais lucro, fazendo com que os investimentos tragam bons retornos financeiros e os custos sejam reduzidos ao máximo possível.

### **Metodologia:**

#### 1. Planejamento Inicial:

Defina sua visão, missão e valores.

Realize uma pesquisas pesquisa de mercado para entender a demanda necessidades , concorrência e tendências.

Identifique seu público-alvo e crie personas detalhadas.

Estabeleça Defina metas expectativas desejada e desenvolva uma estratégia de negócios sólida com planos de curto, médio e longo prazo.

#### 2. Desenvolvimento do Produto:

Crie um produto ou serviço de alta qualidade que atenda às necessidades do seu público.

Teste e repita para melhorar o produto com base no feedback do cliente.

#### 3. Estratégia de Marketing e Vendas:

Desenvolva uma estratégia de marketing abrangente, incluindo marketing digital,

mídia social, publicidade e relações públicas.

Crie um plano de vendas que inclua métodos para adquirir e reter clientes.

**4. Operações Eficientes:**

Estabeleça processos internos eficientes para produção, entrega, atendimento ao cliente e gerenciamento de estoque.

Implementar sistemas e tecnologias de gestão para otimizar as operações.

Monitore regularmente o desempenho operacional e faça ajustes conforme necessário.

**5. Atendimento ao Cliente:**

Crie uma cultura centrada no cliente em toda a sua organização.

Fornecer atendimento ao cliente ágil, amigável e eficiente em todos os pontos de contato.

Ouçã o que seus clientes têm a dizer e use isso para fazer melhorias incrementais.

**6. Expansão:**

Avalie oportunidades de expansão geográfica ou de linha de produtos com base na análise de mercado.

Considere parcerias estratégicas, fusões ou aquisições para acelerar o crescimento.

Manter um equilíbrio entre crescimento e sustentabilidade financeira.

**7. Inovação Constante:**

Inspirar uma cultura de inovação dentro da empresa que estimule a criatividade e a experimentação.

Acompanhe as tendências do setor e esteja disposto a adotar novas tecnologias e métodos.

Invista em pesquisa e desenvolvimento para manter seu produto ou serviço atualizado.

**8. Monitoramento:**

Meça regularmente o progresso em relação às metas estabelecidas.

Use indicadores-chave de desempenho (KPIs) para medir o sucesso em diversas áreas.

Analise os resultados e ajuste sua estratégia conforme necessário.

**Cronograma de execução:**

**DATA DE INÍCIO:**

**DATA DE TÉRMINO:**

Evento	Período	Observação

**Considerações finais:**

Por fim, é possível perceber que, utilizando-se de instrumentos simples como o controle de estoque, o monitoramento do fluxo de caixa e entre outros, a empresa poderia se desenvolver muito mais, expandindo seu negócio tanto em relação a clientes quanto investidores. Os números financeiros se elevariam e, conseqüentemente, os cuidados se tornariam maiores no que diz respeito à administração.

**Referências Bibliográficas:**

NASCIMENTO, Rafael. Gestão financeira em restaurante é o caminho para superar problemas econômicos. CGT, São Paulo, 18 jan. 2023. Disponível em: <https://www.cgtsolucoes.com/gestao-financeira-em-restaurante-e-o-caminho-para-superar-problemas-economicos>. Acesso em: 31 ago. 2023.

MORAES, Mariana. 5 dicas para driblar os problemas financeiros de um restaurante. Saipos, São Leopoldo. Disponível em: <https://saipos.com/gestao-financeira/problemas-financeiros-de-um-restaurante>. Acesso em: 31 ago. 2023.