

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

PROJETO EXTENSIONISTA



CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS  
Prática Extensionista

PROJETO/AÇÃO (3º semestre/ano2025)

## 1. Identificação do Objeto

### Atividade Extensionista:

PROGRAMA ( )      PROJETO ( X )      CURSO ( )      OFICINA ( )  
EVENTO ( )      PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ( X )      AÇÃO DE EXTENSÃO SOCIAL ( )

### Área Temática: Empreendedorismo e Inovação

#### Linha de Extensão: Plano de Negócios

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

Espaço Realeza – Lazer e Eventos

Quadra 536, Rua 74, Lote 05, Bairro Pedregal – Novo Gama Goiás.

**Título: Estratégias de Inovação e Empreendedorismo para  
Transformação de um espaço de lazer**

## 2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)

**CURSO: Processos Gerenciais**

**DISCIPLINA EXTENSIONISTA:** Empreendedorismo e Inovação

**Coordenador de Curso**

**NOME: Maria Aparecida de Assunção**

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

**Professor(a) Articulador(a):**

**NOME: Silvana Maria Barbosa da Silva Costa**

**Aluno(a)**

**NOME/Matrícula/Contato:**

**Yohanna Araujo Santos**

**2428920000006**

**(61) 99522-3712**

### **3. Desenvolvimento**

#### **Fundamentação Teórica**

O empreendedorismo é amplamente reconhecido como um dos pilares do desenvolvimento econômico e social. De acordo com Dornelas (2018), o empreendedorismo é o processo de identificar oportunidades e transformá-las em negócios lucrativos e sustentáveis, por meio da inovação e da capacidade de assumir riscos calculados. Já Schumpeter (1934) define o empreendedor como o agente da “destruição criativa”, ou seja, aquele que introduz novos produtos, métodos ou processos que rompem com o status quo e impulsionam o progresso econômico. Assim, o empreendedor é um transformador, capaz de gerar valor e impacto tanto econômico quanto social.

No contexto atual, o empreendedorismo vai além da abertura de um negócio: envolve competências como visão estratégica, resiliência, capacidade de adaptação e sensibilidade às mudanças do mercado. Segundo Chiavenato (2012), o verdadeiro empreendedor é aquele que une criatividade à capacidade de gestão, garantindo que a ideia inovadora se transforme em resultados concretos. No caso do Espaço Realeza, o empreendedorismo se manifesta na iniciativa de transformar um espaço de lazer em um ambiente de eventos personalizados, oferecendo experiências diferenciadas para o público.

A inovação, por sua vez, é um elemento essencial do comportamento empreendedor. Schumpeter (1934) já destacava que inovar é introduzir algo novo — seja um produto, serviço, processo ou

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

modelo de negócio — que gere valor para o mercado. Tidd e Bessant (2015) complementam que a inovação está ligada à capacidade de perceber necessidades não atendidas e propor soluções criativas que aumentem a competitividade. A inovação pode ser incremental, quando aprimora algo existente, ou radical, quando cria algo totalmente novo. No Espaço Realeza, a inovação está presente na criação de pacotes temáticos de aluguel, no atendimento personalizado e na oferta de serviços exclusivos como o açaí gourmet e o espaço kids, que diferenciam o negócio da concorrência.

Por fim, a estratégia de planos de negócios é o instrumento que estrutura e orienta a trajetória empreendedora. Segundo Dornelas (2018), o plano de negócios é uma ferramenta gerencial que descreve os objetivos de um empreendimento e define as ações necessárias para alcançá-los. Já Kotler e Keller (2012) destacam que a elaboração de estratégias permite alinhar os recursos disponíveis às oportunidades de mercado, reduzindo riscos e maximizando resultados. O plano de negócios funciona como um guia que direciona as decisões, define metas e analisa fatores internos e externos que podem afetar o sucesso da empresa.

A aplicabilidade da estratégia de planos de negócios ao Espaço Realeza é evidente: por meio desse instrumento, é possível identificar o público-alvo, analisar a concorrência, projetar receitas e despesas e planejar ações de marketing e inovação. Essa organização garante que o empreendimento se mantenha competitivo e sustentável, além de permitir que novas ideias — como o serviço de açaí para eventos — sejam implementadas de forma estruturada e com menor risco.

Em síntese, empreendedorismo, inovação e estratégia de planos de negócios são conceitos interligados e fundamentais para o sucesso de qualquer empreendimento. No caso do Espaço Realeza, eles se traduzem em visão empreendedora, diferenciação no mercado e planejamento estratégico, pilares que sustentam o crescimento e a consolidação da marca.

### **Apresentação:**

#### Como Surgiu o Espaço Realeza:

O Espaço Realeza nasceu da vontade de seus proprietários em empreender e dar o primeiro passo no mundo dos negócios. Os proprietários já tinham alguns investimentos em imóveis alugados, mas

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

queriam algo diferente, que realmente os tirasse da zona de conforto e trouxesse mais retorno. Foi aí que enxergaram a oportunidade: montar um espaço de festas. Perceberam que havia uma boa demanda na região e decidiram arriscar.

### Onde se localiza:

O espaço fica no Bairro Pedregal, em Novo Gama (GO), em um lote de 450 m<sup>2</sup> que foi adquirido em 2020. Na época, o terreno tinha alguns barracos, que foram derrubados para dar lugar a uma construção feita do zero. **Assim nasceu o Espaço Realeza para Lazer e Eventos com um quintal acolhedor.**

### Produtos e Serviços

O Espaço Realeza é um local destinado a lazer, eventos, comemorações, recepções, encontros, Ano Novo, Natal etc.. Nele são oferecidos serviços de locação do espaço. Além disso, são disponibilizados aos clientes a opção de sinuca e pula-pula que são reservados à parte.

### Diferencial competitivo

Oferece-se lazer e estrutura completa, cozinha equipada, mesas e cadeiras, área de lazer, jogos, espaço coberto e preparado para mudanças climáticas, fácil acesso e comércio diverso próximo ao espaço. Além disso, o espaço não é um salão de festas, fica localizado em área residencial e a vizinhança é bem tranquila, aproveitamos essa oportunidade para criar um verdadeiro quintal, rodeado de plantas, ambiente familiar e pronto para receber diversos tipos de eventos com capacidade de até 100 pessoas.

### Sustentabilidade:

Desde então se passaram 5 anos até aqui (2025), e o que começou como um investimento pequeno, hoje soma quase meio milhão de reais aplicados, resultado de muito reinvestimento, aprendizado e dedicação. E o resultado tem sido positivo. O negócio cresceu, se fortaleceu e continua trazendo bons frutos.

### Aplicação do Empreendedorismo:

O projeto aplica o empreendedorismo como estratégia para potencializar o Espaço Realeza, um espaço para lazer e eventos, promovendo o crescimento da empresa por meio da atração de mais

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

clientes e da análise de riscos e oportunidades. Alinhado à área temática de Tecnologia e Produção e à linha de extensão de Capacitação Empreendedora; o Espaço Realeza integra conhecimento acadêmico para identificar o público-alvo e desenvolver inovações que o diferenciem da concorrência, contribuindo para a viabilidade e expansão do negócio no mercado local.

## **Justificativa:**

O plano de negócios é uma ferramenta estratégica fundamental para orientar a gestão e o crescimento do Espaço Realeza. Ele permite organizar melhor as ideias, planejar ações e visualizar de forma clara metas e objetivos. O que justifica o seu uso no Espaço Realeza. Com o plano bem estruturado, é possível analisar o mercado, identificar oportunidades, entender o perfil dos clientes e se preparar para enfrentar desafios, aumentando a competitividade do negócio.

O plano de negócios também funcionará como um guia para a tomada de decisões, permitindo que a empresa se adapte às mudanças do mercado, implemente melhorias contínuas e fortaleça sua marca.

## **Objetivos:**

### **Geral**

Desenvolver um plano de negócios do Espaço Realeza com o propósito de estruturar estratégias, otimizar recursos e aprimorar a gestão, proporcionando um crescimento sustentável e consolidando a sua posição no mercado de eventos e lazer. Desta forma, buscar-se organizar o presente e projetar o futuro, garantindo que o Espaço Realeza continue crescendo de forma sustentável e inovadora.

### **Específicos**

O Plano de negócio para o Espaço Realeza deverá ser composto por 5 etapas, a saber:

#### 1. Estruturar estratégias

- Definir claramente **missão, visão e valores** do Espaço Realeza.

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

- Mapear o **público-alvo** (festas infantis, casamentos intimistas, confraternizações, eventos corporativos).
- Criar **planos de marketing** (presença digital, parcerias locais, promoções e pacotes temáticos).
- Diferenciação frente à concorrência (estrutura, localização, atrativos como piscina, sinuca, pula-pula, área gourmet, área externa coberta).

## 2. Otimizar recursos

- Melhor uso da infraestrutura já disponível (piscina, jardim, salão, gourmet).
- Reduzir custos fixos (energia, água, manutenção da grama, limpeza) com planejamento preventivo.
- Avaliar investimentos que tragam retorno rápido (ex.: locação de brinquedos, mesas, espaço instagramável para foto).

## 3. Aprimorar a gestão

- Implantar **controles financeiros** (fluxo de caixa, previsão de gastos, precificação correta do aluguel).
- Criar **procedimentos operacionais** para eventos (checklist de abertura, uso do espaço, entrega e pós-evento).
- Treinar para padronizar o atendimento ao cliente.
- Uso de ferramentas digitais para reservas e acompanhamento (agenda online, sistema de pagamento).

## 4. Crescimento sustentável

- Reinvestir parte dos lucros em melhorias estruturais (banheiros, iluminação, climatização).
- Trabalhar sustentabilidade (uso consciente de água, coleta seletiva, energia eficiente).
- Construir fidelização de clientes (programa de descontos, indicações).

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

### 5. Consolidação no mercado

- Tornar o Espaço Realeza referência em **qualidade, organização e exclusividade**.
- Criar identidade de marca (logo forte, presença nas redes sociais, boas avaliações online).
- Estabelecer parcerias estratégicas (fotógrafos, DJs, decoradores).

#### **Metas:**

- Ampliar o número de eventos realizados, com foco especial em aumentar as locações durante a semana.
- Manter um controle financeiro rigoroso, com todos os números claros e detalhados, para que se possa administrar de forma consciente, acompanhando de perto entradas e saídas.
- Continuar investindo estrategicamente na infraestrutura e nos serviços oferecidos, possibilitando a valorização do preço da diária e a entrega de ainda mais qualidade para nossos clientes.
- Concretizar a abertura de um novo espaço no próximo ano (2026), meta para a qual já está sendo programada com uma poupança de recursos. Para isso, é essencial manter uma gestão financeira organizada e disciplinada, garantindo que esse investimento seja viável e bem-sucedido.

#### **Resultados esperados:**

Com a implementação do plano de negócios, espera-se alcançar resultados que fortaleçam a gestão e impulsionem o crescimento do Espaço Realeza. Cita-se como resultados esperados:

- Ter um controle de caixa e gestão eficaz, garantindo maior segurança nas decisões e utilização consciente dos recursos.
- Aumentar o número de eventos fechados, já que, com dados organizados, é possível atuar de forma mais estratégica e racional no planejamento e nas ações comerciais.
- Realizar pesquisas mercadológicas, permitindo identificar e compreender melhor o perfil do público-alvo, tanto nas regiões próximas quanto na própria comunidade onde o espaço está localizado.

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

- Abertura de um segundo espaço de lazer e eventos, consolidando a expansão do negócio e ampliando a capacidade de atendimento a novos clientes.

### Metodologia:

A elaboração do plano de negócios do Espaço Realeza será conduzido por meio de etapas estruturadas que envolvem:

1. Levantamento de informações internas – análise da atual situação do espaço, incluindo controle financeiro, infraestrutura, serviços oferecidos e estratégias de divulgação.
2. Pesquisa de mercado – coleta de dados sobre concorrentes, clientes potenciais e tendências do setor de eventos e lazer na região, a fim de compreender melhor o público-alvo.
3. Definição de estratégias – organização de metas e ações voltadas para a expansão, valorização da diária e fidelização de clientes.
4. Planejamento financeiro – detalhamento das entradas e saídas, criação de projeções de receita e análise de viabilidade para o novo espaço a ser aberto.
5. Avaliação e acompanhamento – definição de indicadores de desempenho para monitorar os resultados e realizar ajustes sempre que necessário.

### Cronograma de execução:

**DATA DE INÍCIO: 01 de agosto de 2025**

**DATA DE TÉRMINO: 11 de novembro de 2025**

| Evento  | Período  | Observação  |
|---|----------|-------------|
| Levantamento de informações internas (análise do espaço, finanças e serviços)     | 1 Semana | Diagnóstico |
| Pesquisa de mercado   | 2 Dias   |             |
| Definição de estratégias (metas, ações de marketing e expansão)                   | 1 Dia    |             |
| Planejamento financeiro (projeções de caixa, custos e viabilidade do novo espaço) |          |             |

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

|   |         |                |
|---|---------|----------------|
|   | 1 Dia   |                |
| Avaliação e ajustes (definição de indicadores e monitoramento dos resultados) | 90 dias | Ajustes finais |

### Plano Financeiro

A execução físico-financeira consiste no acompanhamento e controle das ações planejadas em um projeto ou empreendimento, relacionando os recursos financeiros investidos com as atividades efetivamente realizadas. Segundo Dornelas (2018), essa etapa permite verificar se as estratégias traçadas no plano de negócios estão sendo aplicadas de forma eficiente e dentro do orçamento previsto. Em outras palavras, é o momento de comparar o que foi planejado com o que realmente foi executado, tanto em termos de custos quanto de metas alcançadas.

No caso do Espaço Realeza, a execução físico-financeira envolveu o investimento em estratégias de marketing digital, como a criação de conteúdo direcionado para redes sociais e campanhas de divulgação voltadas à captação de novos seguidores e potenciais clientes (leads). As ações foram realizadas com planejamento prévio, controle dos custos e monitoramento dos resultados obtidos.

Os resultados representam o retorno concreto das ações empreendidas, demonstrando o impacto das estratégias sobre o desempenho do negócio. Segundo Kotler e Keller (2012), a mensuração de resultados é fundamental para identificar o grau de sucesso das iniciativas e ajustar planos futuros. No caso analisado, as estratégias aplicadas resultaram em um aumento significativo no número de seguidores e na geração de novos leads, fortalecendo a presença digital do Espaço Realeza e ampliando seu alcance junto ao público-alvo.

### Custo

Após a coleta de todos esses dados, o objetivo principal é continuar patrocinando R\$: 200,00 (duzentos reais) por mês para alcançar mais clientes através do Instagram que hoje é o nosso meio mais eficaz de divulgação e alcance de potenciais clientes. Vamos dar continuidade nos investimentos em anúncios pagos no Instagram, com foco em ampliar a captação de clientes.

### Prazo

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

- O investimento será realizado mensalmente, pois em um curto prazo o próprio instagram fornece uma métrica onde diariamente é apresentado os resultados e alcance do anúncio, mas o prazo estabelecido para análise geral é de no mínimo 1 e máximo 3 meses.
- Aumento do alcance das publicações em pelo menos 50%.
- Crescimento de seguidores segmentados (público-alvo da região).
- Maior número de solicitações de orçamento via direct e WhatsApp.
- Conversão em novos contratos de aluguel do espaço.

### Considerações finais:

O plano financeiro proposto acima demonstra que é possível estruturar um crescimento orgânico para o Espaço por meio de uma estratégia simples, consistente e de baixo custo, utilizando **apenas R\$ 200,00 por mês investidos em divulgação no Instagram**. Essa abordagem permite aumentar gradualmente a visibilidade, atrair novos clientes e fortalecer a marca sem comprometer o orçamento.

A previsão de **entradas e saídas** torna possível enxergar com clareza o potencial de retorno sobre o investimento, bem como os ajustes necessários ao longo do tempo. Além disso, a **organização financeira** e o **controle contínuo dos fluxos de caixa** garantem maior segurança na tomada de decisões e facilitam o acompanhamento do desempenho do espaço.

Com disciplina na gestão, acompanhamento dos resultados e constante aperfeiçoamento da comunicação digital, o Espaço terá condições de ampliar sua base de clientes, conquistar maior estabilidade e projetar novos investimentos futuros de forma sustentável.

A comprovação dos resultados aqui descritos pode ser visualizada no material a seguir, que apresenta o registro com data e print da evolução das métricas obtidas após a aplicação das estratégias de negócio; em:

[https://drive.google.com/file/d/1dvzLjD329UWkEcQIJ8OZgoKEuO93ytTU/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1dvzLjD329UWkEcQIJ8OZgoKEuO93ytTU/view?usp=drive_link)

com destaque para os seguintes anexos:

1 – Resultado de Visualizações e acesso no Instagram

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

2- Resultados de Setembro

3 - Resultados das Aplicações estratégicas (novos seguidores)

4 - Instagram Atualizado

5 - Estratégia de Divulgação

6- Resultado das Aplicações de Inovação e Estratégia

7 - Conversão de Contatos em Fechamentos

8 - Controle Financeiro e Planejamento

## Referência Bibliográfica:

- CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. 5. ed. Barueri: Manole, 2020.
- DOLABELA, Fernando. *O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios*. 24. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.
- DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Administração de Marketing*. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SEBRAE. *Empreendedorismo e inovação: como transformar ideias em negócios de sucesso*. Brasília: SEBRAE, 2021. Acessado em: <https://www.sebrae.com.br>. 20/09/2025
- TIDD, Joe; BESSANT, John. *Gestão da Inovação*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.