

FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

GABRIELLE VITALIANO GOMES
LUANDA PEREIRA DE PAULA
TAMIRES SILVA DOS SANTOS

SONHO FELIZ ASSISTÊNCIA INFANTIL

Rio de Janeiro

2018.2

GABRIELLE VITALIANO GOMES
LUANDA PEREIRA DE PAULA
TAMIRES SILVA DOS SANTOS

SONHO FELIZ ASSISTENCIA INFANTIL

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC I, Plano de Negócio
sob a orientação do prof. **KOFFI
AMAZOU.**

Rio de Janeiro

2018.2

SUMÁRIO	PÁG
1. INTRODUÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	5
3. ANÁLISE DE MERCADO	10
4. PLANO DE MARKETING.....	13
5. PLANO OPERACIONAL.....	15
6. PLANO FINANCEIRO.....	18
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	19
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	20
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	21

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho é utilizar os conceitos de logística para inovar no segmento de creches e/ou assistência infantil. Verifica-se a latente demanda que há nesta seção de mercado, pois muitos pais trabalham em horários noturnos e não tem com quem deixar seus filhos. Com a introdução dos conceitos de logística na SONHO FELIZ, nós iremos otimizar nossos custos, aumentar o nível de serviço, empregar de forma mais eficiente e usar a nosso favor a tecnologia e praticidade da informação para reduzir o tempo nos processos e proporcionar uma experiência completa com agregação e até mesmo criação de valor para o cliente. Por definição, utilizamos determinação de rotas, alta tecnologia na solicitação de serviços e estratégias de marketing do tipo atração e pressão para obter nossos resultados.

Para a elaboração desta pesquisa, partimos de uma revisão bibliográfica com autores fundamentais dentro da área acadêmica de logística e iremos utilizar o estudo de caso que foi realizado pelo Censo Escolar/INEP.

Verificamos a partir do estudo de mercado, que a SONHO FELIZ desenvolveu um diferencial competitivo frente aos concorrentes justamente por adotar as estratégias logísticas. E ainda, por oferecer um serviço diferenciado comparado às creches tradicionais que não implementaram conceitos inovadores em seus processos.

“Logística é o processo de planejar, implementar e controlar, de maneira eficiente o fluxo e armazenagem de produtos, bem como os serviços e informações associados, cobrindo deste o ponto de origem até o ponto de consumo com o objetivo de atender aos requisitos do consumidor.” (Novaes, 2011). Como teorizado por Novaes, a logística exerce papel fundamental para satisfação do cliente, por isso, para nós, é essencial que os pais se sintam seguros e tenham satisfação garantida ao usar os serviços da SONHO FELIZ.

Por fim, iremos exemplificar através de uma pesquisa realizada pela SONHO FELIZ, o que os pais levam em conta ao escolherem

uma creche para seus filhos e como nossos serviços, ainda que novos no mercado, surpreende de forma positiva o público.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A Sonho Feliz tem por objetivo inserir os conceitos de logística em um serviço de atendimento às crianças, ou seja, assistência na ausência dos pais, conjuntamente com o uso da tecnologia presente em nossas vidas, viabilizaremos um aplicativo, que terá nossos serviços sempre a mão quando necessário, tendo disponível avaliações e indicações de clientes que já usaram e usam nossos serviços. O atendimento será diurno e noturno, para que os pais possam trabalhar ou fazer alguma atividade que queiram, deixando seus filhos no conforto de sua casa, com uma pessoa de extrema confiança, tendo, nós A Sonho Feliz total responsabilidade.

2.1.1 – Descrição do Negócio

O negócio terá como público alvo os pais que estão em busca de ajuda em cuidar dos seus filhos, e que tenham pessoas que confiem para estar dentro de suas casas, acompanhando-os mesmo que apenas para monitorar seu sono, cuidando para que tenham uma noite tranquila ou realizar alguma atividade, ou brincadeira na ausência dos pais.

O cliente contara com um aplicativo, onde terá informações sobre a pessoa que cuidara de seus filhos. Nossos colaboradores passarão por treinamentos essenciais, e serão rigidamente avaliados.

Os mesmos receberão indicações de outros clientes que já tenham usado tais serviços, e tenham gostado ou não, farão uma breve avaliação de cada um de nossos colaboradores, exaltando o que

gostaram, pontos a melhorar, postura entre outros. Todos terão sua pontuação pública e estaremos regulamente acompanhando e avaliando os mesmos e atuaremos em todo o RIO DE JANEIRO.

Ouviremos nossos clientes para melhoria continua, e os colaboradores que obtiverem nota máxima, em um n X de atendimento, daremos gratificações aos mesmos.

2.1.2 NATUREZA DO NEGOCIO

A nossa ideia de negócio escolha surgiu a partir de um estudo realizado pelo INEP, apontando uma grande necessidade por parte dos pais, de apoio no horário noturno, devido a questões trabalhista ou pessoais, por motivos variados. Devido a essa grande dificuldade de encontrar alguém apto, a realizar tal serviço como um parente próximo, ou o fato de não querer incomoda-los, encontrar uma pessoa de confiança nos dias atuais para cuidar de nossos filhos, não é uma tarefa fácil. A partir dessa análise foi elaborado um projeto que atendesse essa demanda de forma a garantir preceitos essenciais como segurança, conforto, comodidade, qualidade, comunicação, flexibilidade, responsabilidade e satisfação dentre outros.

A partir de então, será necessário relatar como se dá o funcionamento para a contratação do serviço. O primeiro passo é a realização da matrícula, em que é preciso seguir às 5 (cinco) etapas abaixo para utilizar os nossos serviços. Tais etapas são:

1. Baixar o aplicativo Sonho Feliz.
2. Cadastramento de dados dos pais e da criança, para processamento em nosso sistema.

3. No período de 2 horas entraremos em contato via telefone, para criar um contato humanizado, afim de criar relacionamento com nossos clientes.
4. Tendo passado as informações necessárias, marcaremos uma visita se solicitado para que os pais conheçam nossa proposta
5. Por fim! Aceito a proposta, nosso serviço estará pronto para uso, e poderá ser solicitado quando e onde desejar.

2.2 LOGOMARCA



2.3 - DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.

SÓCIO 1:

Nome: Gabrielle Vitaliano Gomes

Residência/ ESTADO: Realengo/Rio de Janeiro

Perfil: Atualmente dedica-se a organização SONHO FELIZ, formada em Administração de empresas.

Atribuição: Responsável pela área de treinamento e avaliação dos prestadores de serviço, supervisionando todo o atendimento, prestação de serviços e capacitação de clientes.

Contatos: (21)99405-8449/ gabi.vitaliano@hotmail.com

SÓCIO 2:

Nome: Luanda Pereira de Paula

Residência/ ESTADO: Bangu/ Rio de Janeiro

Perfil: Atualmente dedica-se a organização SONHO FELIZ, formada em Administração de empresas.

Atribuição: Responsável pela área de Seleção, Recrutamento, Contabilidade e capacitação de clientes.

Contatos: (21)99257-9407/ luandappaula@hotmail.com

SÓCIO 3:

Nome: Tamires Silva dos Santos

Residência/ ESTADO: Realengo / Rio de Janeiro

Perfil: Atualmente dedica-se a organização SONHO FELIZ, formada em Administração de empresas

Atribuição: Responsável pela área Financeira e capacitação de clientes.

Contatos: (21)99681-6757/ tamires_silva20@hotmail.com

2.4 - DADOS DO EMPREENDIMENTO

NOME FANTASIA: SONHO FELIZ ASSISTÊNCIA INFANTIL

CNPJ: 303.070.890/0001.18

2.5. – MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA

- **MISSÃO:**

Proporcionar a criança segurança no lazer de sua casa, prestando um excelente serviço de amor e confiança com seus pais.

- **VISÃO:**

Nós tornar efetivamente uma empresa presente na vida das famílias, ser referência em cuidados com crianças no período noturno.

- **VALORES:**

- Preservação da família.
- Amor ao próximo.
- Respeito e união.
- Responsabilidade
- Empatia
- Carinho e amor.

2.6 – SETORES DE ATIVIDADE

Terciário

2.7 – FORMA JURÍDICAS

Sociedade Empresária

2.8 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simplex Nacional

2.9 – CAPITAL SOCIAL

O capital da empresa é de **R\$30.000,00** divididos em:

2.10 – FONTE DE RECURSOS

Recursos próprios.

- Gabrielle Vitaliano Gomes: Utilizará o saldo de poupança no valor de R\$ 10.000,00.
- Luanda Pereira de Paula: Utilizará o saldo de poupança no valor de R\$ 10.000,00.
- Tamires Silva: Utilizará o saldo de poupança no valor de R\$ 10.000,00.

3.0 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao marketing da organização. Consiste num estudo da envolvente externa da empresa que permite a identificação e o conhecimento de um conjunto de variáveis que se encontram fora do controle direto da organização, mas que de forma direta ou indireta e podem influenciar com maior ou menor intensidade.

Ela apresenta o entendimento do mercado da empresa, dos clientes, dos concorrentes e quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado onde atua.

Nesse sentido a empresa Sonho Feliz, Assistência Infantil apresenta alguns dados e informações importantes.

3.1 – PÚBLICO ALVO

O segmento da empresa é atingir o público alvo que são as crianças na faixa etária de 7 meses até 10 anos, onde seus pais não têm opções em deixar o seu filho (a) com alguém, confiando em nosso trabalho e segurança para cuida – lós e entregá-lo tão bem como nos foram entregues.

3.1.1 - COMPORTAMENTO DO CLIENTE

Uma matéria apresentada pela Correio do Povo, Emissora de TV Record, falando da demanda de babás que vem crescendo muito nos últimos anos. Com a ampliação da participação feminina no mercado de trabalho, a contratação de uma profissional que auxilie nos cuidados com as crianças tornou-se indispensável para casais que passam o dia todo fora ou não querem deixar os filhos na escola. Elas são desejadas também por famílias que têm afazeres à noite ou apenas querem utilizar esse período para descanso, já que têm poder aquisitivo e pagam por isso.

PESQUISA:

Por, Regina Celi Bastos Lima

Resumo: A partir de uma compreensão psicanalítica, o texto apresenta uma breve pesquisa histórica e psico-sociocultural da personagem babá na dinâmica doméstica e afetivo-emocional da atual família brasileira. Destaca a íntima relação vivida, entre a babá e o bebê/criança, refletindo sobre a influência dessa experiência na construção da subjetividade da criança e questiona o “apagamento” desse assunto na literatura psicanalítica. Palavras-chaves: relação babá-bebê, dinâmica familiar, construção da subjetividade.

3.1.2 - ÁREA DE ABRANGÊNCIA

A Sonho Feliz Assistência Infantil busca clientes que moram na Cidade do Rio de Janeiro, Regiões, Oeste, Norte, Zona Sul e Centro.

3.2 - ANÁLISE DOS CONCORRENTES

Na região da Jacarepaguá e Centro, existem dois concorrentes fortes a Help Babá e a Alô Babá, pois estão há muito tempo no mercado e tem muitos clientes Globais e experiência em outro Estado o que ajuda a destacar as agências. Mas a Sonho Feliz possui atendimento e preços diferenciados e uma equipe de colaboradores padronizados e competentes.

Empresa	Sonho Feliz	Help Babá	Alo Babá
Qualidade	Atendimento;	Aparência	Agência em 2 Estados do Brasil
	Treinamento de Reciclagem Babás Gratuito	Clientes Globais	Fornece Cursos Preparatórios Pagos
Preço	250,00 a 400,00 dia	300,00 dia	280,00 dia
Condições de Pagamento	Dinheiro e cartão	Dinheiro e cartão	Dinheiro e cartão
Localização	Freguesia	Jacarepaguá	Centro RJ
Atendimento	Loja física;	Loja física;	Loja física;
	Telefone;	Telefone;	Telefone;
	Site.	Site.	Site
Serviço ao Cliente	Cadastro Digital;	Esclarecimento de Dúvidas Online	Solicitação de Orçamento Online
	App;		
	Orçamento Online		
Garantias Oferecidas	Preço baixo;	Devolução de pagamento em caso não goste da profissional	Depoimentos de Mães que contrataram o serviços
	Depoimentos de Mães que contrataram nossos serviços		

3.3 – SERVIÇOS PRESTADOS

Nosso Serviço busca suprir as necessidades de nossos clientes, com qualidade, eficiência e bom preço, esse três requisitos, são de extrema importância para nossa agência.

A Sonho Feliz trabalha com os seguintes Serviços:

- Babas Home CARE (Atendimento Domiciliar)
- Período Noturno
- Babas Diaristas
- Cuidado da Criança
- Higiene Pessoal
- Dar Banho
- Alimentar
- Brincar
- Colocar para dormir

4. PLANO DE MARKETING

O Plano de Marketing é um documento que detalha as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de marketing, auxilia empreendedores a se adaptar às constantes mudanças do mercado, identificar tendências, ele pode se sustentar por cinco anos.

Nosso Objetivo inicial é a captação porta a porta de condomínios residências, parcerias com creches, escolas e divulgação em mídias sociais

4.1 - DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Com uma boa estrutura, uma boa localização, um espaço bem confortável e estruturado para atender as candidatas a vagas, através de entrevistas e após a aprovação fornecer treinamento adequado de padronização de nossa empresa, nosso espaço também tem uma área específica para atendimento dos pais que queiram conhecer nossa dependência e confiar no que realmente a empresa pode oferecer.

Com o tamanho suficiente para atender babas para treinamento de padronização, Além desses aspectos, de maneira geral, a questão da sustentabilidade ligada ao prédio enfatiza a atenuação de impactos nocivos ao ambiente interior e entorno exterior. A edificação pode ser considerada como um sistema que sofre os efeitos climáticos e ambientais. Procura-se

Implementar uma edificação com alta qualidade ambiental, ou seja, aquela que venha ocasionar um mínimo impacto ambiental, proporcionando aos seus usuários conforto ambiental e condições de saúde e segurança.

4.2 - PREÇO

Com toda ampla concorrência, nos debatermos em oferecer o melhor preço com o custo e benefício, para assim ambas as partes terem a satisfação. Oferecemos um serviço noturna, onde a criança tem o conforto de sua residência. O valor varia de R\$ 250,00 a R\$ 400,00 a diária.

4.3 - ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Divulgaremos nosso serviço prestado pela Sonho Feliz, frequentemente, meios de comunicação como: “Site, Facebook”, Instagram “WhatsApp”, Mala Direta, Faixas, Cartazes e Panfletagem em Creches, parceria com creches para divulgação Interna.

Nossos Serviços serão em domicílio (Home Care). Além de cadastramento via APP, Site, telefone ou Presencial na Agência.

Serão realizadas parcerias com empresas como Creches e escolas, onde serão deixadas mídias impressas (panfletos) para divulgarem nossos serviços que muito interessam pais com empregos e afazeres noturnos frequentes. Também serão efetuadas alianças com Creches e Escolas, através de descontos promocionais, faremos o boca a boca em porta por porta nos condomínios residenciais

4.4 - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A estrutura de comercialização da Sonhos Feliz será composta por três sócias da empresa que serão responsáveis pela área de recrutamento e seleção, treinamento de reciclagem, avaliação de novos colaboradores, supervisão do atendimento, contabilidade, financeiro, área de Marketing e captação de clientes.

4.5 - LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

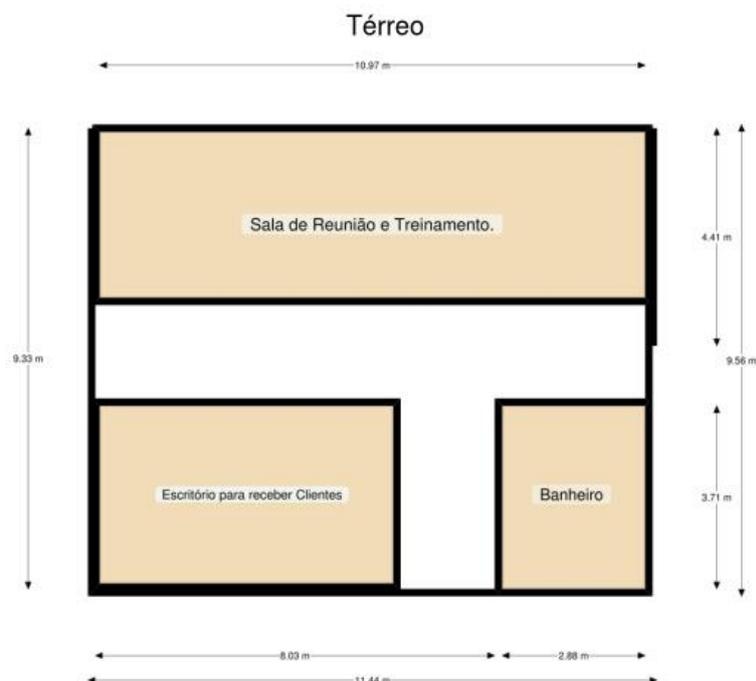
A Sonho Feliz Assistência Infantil, localizar-se-á na Rua Três Rios, no bairro Freguesia, na cidade do Rio de Janeiro. Uma das principais ruas do bairro, rua com grande movimentação, muito comercio e de fácil localização e acesso.

5 . PLANO OPERACIONAL

O plano operacional é responsável pelo planejamento dos processos das atividades realizadas dentro de uma organização mensurando previamente cada etapa a ser cumprida no processo de produção de um produto ou serviço, levando em consideração o espaço físico do ambiente interno, a quantidade a ser produzida, a capacidade máxima de clientes/atendimentos, e a quantidade de pessoas necessárias.

5.1 - ARRANJO FÍSICO OU LAYOUT

O layout é como toda a parte física como, utensílios, moveis, estoques de uniformes e pessoal da empresa se organiza dentro das delimitações espaciais de uma estrutura física, levando em consideração sua metragem, altura e largura. Essas informações são de suma de importância para que os gestores possam planejar todas as etapas de desenvolvimento de um produto maximizando sempre o tempo de entrega para os clientes. Na figura a baixo está um exemplo do planejamento físico da Sonho Feliz.



- 1 Sala de Reunião e Treinamento
- 2 Escritório para receber Clientes
- 3 Banheiro

5.2 - CAPACIDADE PRODUTIVA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

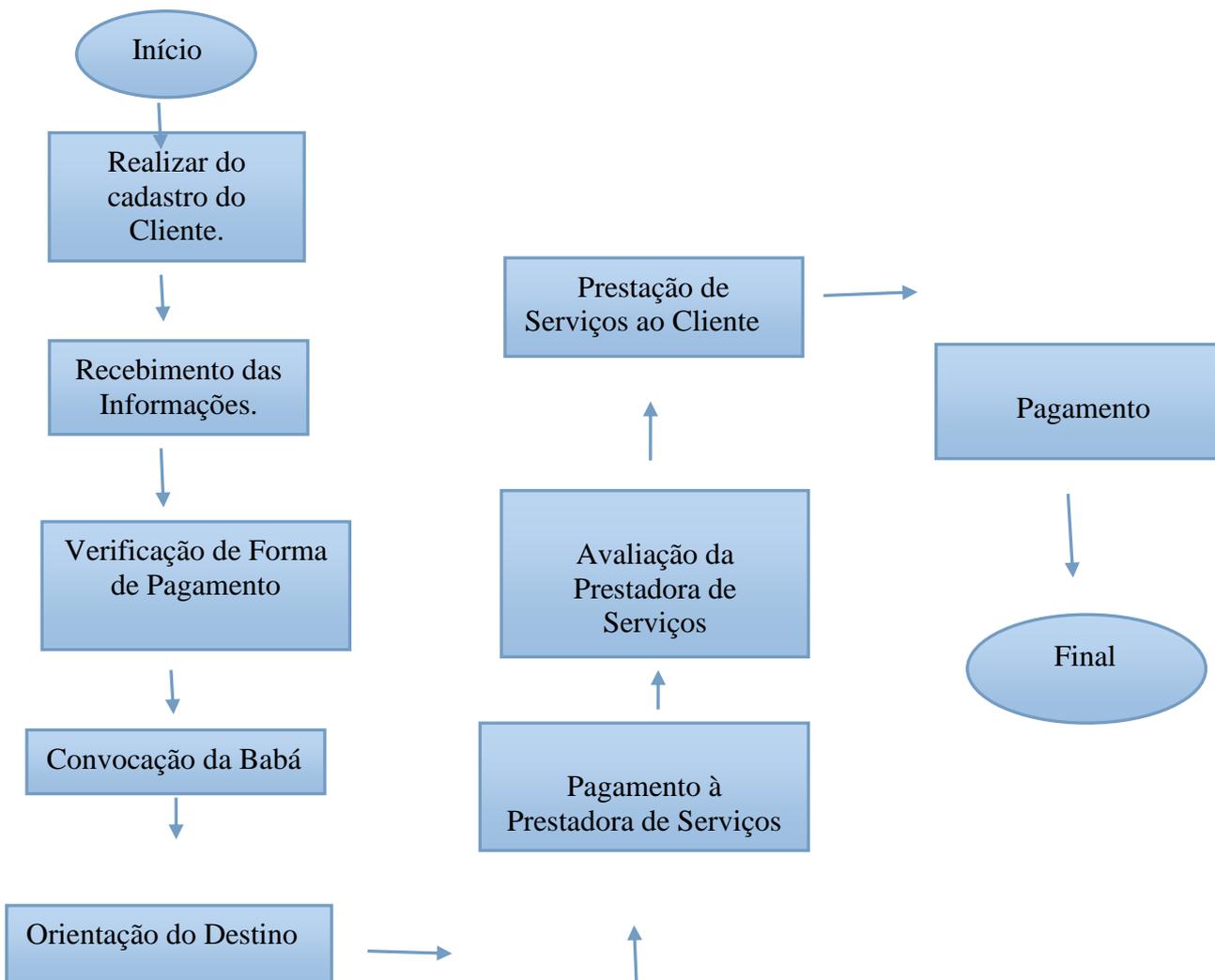
A Sonho Feliz terá a capacidade produtiva de 10 atendimento diários, com uma cartela de 20 prestadoras de serviço para serem intercaladas, tendo o apoio de diversos aspectos como administrativas, estratégicas, táticas e operacionais da empresa das três sócias.

5.3 - PROCESSOS OPERACIONAIS

O processo operacional é uma das fases mais importantes, antes de começar a produzir algo, pois, ela mapeia as principais fases de construção de um produto ou serviço e classifica qual o melhor caminho a ser seguido para melhor produtividade e otimização do tempo, agregando qualidade ao “leade time” dos clientes.

Existem diversos métodos para se elaborar o mapeamento, mas a mais comum é utilizando um fluxograma, que permite uma visão geral ao gestor.

FLUXOGRAMA DA BÁRBAROS HAMBURGUERIA ARTESANAL



5.4 - NECESSIDADE DE PESSOAL

É a descrição dos cargos disponíveis dentro da organização separados em pré-requisitos, função, habilidades e salários. Na Sonho Feliz temos 3 funcionários que são as sócias que compõem a parte estratégica e tática e nesse início de Empresa temos os prestadores de serviço, que são uma psicóloga para fazer a entrevista final das babas selecionadas e uma carteira com 20 babas disponíveis.

No quadro a baixo estará discriminados cargos e funções de cada:

Cargos /função	Qualificação
Sócia Gabrielle	Responsável pela área de treinamento de padronização, supervisionando todo o atendimento, prestação de serviços e capacitação de clientes.
Sócia Luanda	Responsável pela área de Recrutamento e Seleção, Marketing e capacitação de clientes
Sócia Tamires	Responsável pela área Financeira, Contabilidade e capacitação de clientes.
Psicóloga (Prestadora de Serviço)	Aprovação final de babás
Babás (Prestadora de Serviço)	Higiene Pessoal Dar Banho Alimentar Brincar Colocar para dormi

6. Plano Financeiro

É a parte do plano de negócio responsável por mostrar matematicamente a viabilidade de um empreendimento antes de sua abertura ou após possibilidade visualização sistêmica de todas áreas necessárias que o empresário deverá ter mais atenção, sem duvida essa é parte mais importante do plano de negócio, pois é ela que torna mensurável a realização de um negócio.

6.1- Estimativas dos Investimentos fixos

- **Fixos Mensais**

	Descrição	Quantidade	Preço Un.	Total
1	Aluguel / Condomínio	1		850,00
2	Conta de Luz	1		200,00
3	Conta de Água	1		80,00

- **Móveis e Utensílios**

	Descrição	Quantidade	Preço Un.	Total
1	Mesa sala de Reunião	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
2	Cadeiras sala de Reunião	6	R\$ 100,00	R\$ 600,00
3	Projetos	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
4	Mesas Escritório	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
5	Cadeiras	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
6	Computador	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
7	Custo com Site	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
8	Custo com APP	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
9	Máquina de Café	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
10	Frigobar	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
11	Ar condicionado	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
	Total de Investimento fixos			R\$ 9.150,00

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

É um planejamento estratégico adequado que ajuda a definir ações, objetivos, metas e iniciativas para direcionar a operação dos negócios de uma empresa. E nessa busca por uma direção a dar para a empresa, uma das ferramentas que surge em seu auxílio é a matriz SWOT ou matriz FOFA, onde forças, fraquezas, ameaças, oportunidades dos ambientes interno e externo são estudados e levados em consideração.

8. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

F.O.F.A.		
	Forças	Fraquezas
Interna	Babás Experientes	Apenas uma agência
	Depoimentos de clientes do App	Expandir para outros estados
	Bom Preço e Qualidade	Ser nova no mercado
	Oportunidades	Ameaças
Externo	Pais que viajam final de semana	Novas concorrentes
	Mulheres (Mães) com cargos altos	Modernização do Sistema (Site)
	Casais que precisam viajar juntos	Agências com mais experiência

9. Considerações Finais

O nosso plano de negócio é um instrumento muito importante para nossa organização se tornar um projeto Real, um projeto que visa transformar vidas, através de oportunidades de empregos, inovações, crescimento profissional para nossos colaboradores e conforto para nossos clientes, tornando suas vidas mais tranquilas.

Desejamos com nosso próprio negócio, nos tornarmos empreendedores de sucesso. Essa preciosa ferramenta dimensiona todos os pontos essenciais para que uma organização sendo ela de grande, média ou de pequeno porte possa se manter no mercado com sua previsão de venda e lucro líquido satisfatório.

A Sonho Feliz no seu plano de negócio inicial, apresenta os primeiros tópicos necessários para que uma empresa tenha viabilidade econômica financeira para se manter no mercado.

10. Referências Bibliográficas

PAULILLO, GUSTAVO. Matriz SWOT: como fazer a análise estratégica de sua Empresa. 2016. Disponível em: <<http://www.agendor.com.br/blog/matriz-swot-como-fazer/>>

http://www.alobaba.com.br/?gclid=CjwKCAjwpIjZBRBsEiwA0TN1r6xcQrfRnrcJgTE51wcUI_V7Qb_P2eoOH3vF1k0Sk1zEdAwRDfl0TRoCOikQAvD_BwE#nosos-profissionais

<http://helpbaba.com.br/2016/>

www.planodenegocios.com.br

<https://www.designevo.com/>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rj?codUf=20>

http://cprj.com.br/primordios/03/05_A_importancia_da_baba_na_construcao_da_subjetividade.pdf

Ambiente Virtual da Faculdade São José

CARTA DE ACEITE DE ORIENTAÇÃO DO TCC I

Rio de Janeiro, 06 de 09 de 2018.

Eu, KOFFI D. AMOUZOU, professor
(a) do curso de ADM das FSJ, declaro para os devidos fins
que aceito orientar o (a) aluno (a)
Gabriel Vitaliano Kawanda Pereira / Tommaso Silva, matriculado (a) na disciplina
de TCC I para elaboração e finalização do Projeto de Pesquisa.

Segue abaixo os tópicos referentes ao Projeto de Pesquisa que serão
elaborados e desenvolvidos pelo orientando, sob a minha supervisão de conteúdo.

TEMA OU TÍTULO:

Sobre o papel da assistência infantil
agência de Ibalá

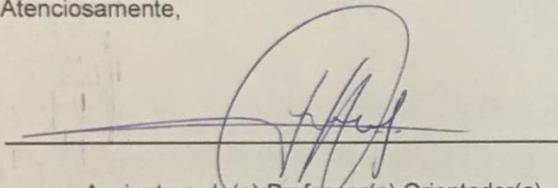
OBJETIVO GERAL E OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

O objetivo do trabalho é analisar o segmento
de Ibalá, atendendo a pais que trabalham no
período noturno e diurno

JUSTIFICATIVA:

O meu plano de negócios é um investimento de muita importância para minha organização se tornar um projeto real, designado com meu próprio negócio, nos seus empreendimentos de sucesso.

Atenciosamente,



Assinatura do(a) Professor(a) Orientador(a)



FACULDADES
SÃO JOSÉ

DISCIPLINA – TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO II

FICHA PARA ACOMPANHAMENTO DE ORIENTANDOS – 2018

ALUNO: gabriele / Karanda / Camiles / Nataliana / Renata / Silveira CURSO: Administração
 PERÍODO: 7º e 8º PROFESSOR ORIENTADOR: Kaiff Amargem

matriculas : 01.2016.2.0443 / 01.2013.2.6577 / 01.2017.1.0426

DATA	DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES	ATIVIDADE PARA PRÓXIMA ORIENTAÇÃO	ASSINATURA DO ALUNO	ASSINATURA DO PROFESSOR
03/12/18	Baixa introdutória, resumo executivo de plano de negócios e análise de mercado e plano de marketing	Baixa operacional, plano financeiro, avaliação estratégica, considerações finais referências	Karanda P. de Paula	