

PROJETO EXPERIMENTAL: EMPREENDA



Junho

2020

Unibalsas Faculdade de Balsas

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

PROJETO EXPERIMENTAL: EMPREENDA

Professor Orientador: Jefferson Carvalho Barros

MEU CAFÉ DELIVERY

ALINE DO SOCORRO DA SILVA DUARTE

RAYSSA MILHOMEM DUARTE

SUMÁRIO

1. AGRADECIMENTOS.....	03
2. CONCEPÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	04
3. CANVAS.....	06
4. MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	07
5. MATRIZ SWOT.....	08
6. ESTUDO DE MERCADO.....	09
7. PESQUISA DE MERCADO.....	12
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19
9. REFERÊNCIAS.....	20

AGRADECIMENTOS

Agradecemos em primeiro lugar a Deus, pelo dom da vida, pelo cuidado diário, que vem providenciando. A nossas famílias e amigos, por acreditarem e nos fortalecerem nos momentos de dificuldade.

Ao nosso querido professor e orientador, Jefferson Carvalho Barros, pelo empenho dedicado ao nosso Projeto Empresarial.

1. CONCEPÇÃO DO EMPREENDIMENTO (*Design Thinking*)

Este empreendimento tem o nome de MEU CAFÉ DELIVERY, prestará serviço de entrega de café da manhã na casa, trabalho ou local da escolha do cliente. Todo o atendimento se dará através de um aplicativo. Fechando parcerias com as maiores e melhores padarias da cidade em diferentes bairros, onde a padaria poderá escolher a que plano quer aderir, por exemplo, um plano mensal com valores fixos, por demanda pagando a cada pedido realizado pelo cliente, com parcerias, onde empresas podem divulgar na embalagem que será entregue seu pedido, na sacola e divulgação no aplicativo.

O cliente pode realizar seu pedido e acompanhar o tempo de entrega, agendar horário de entrega, escolher forma de pagamento, tudo na comodidade de sua casa. Já aqueles clientes que preferirem ir até a padaria, também poderão utilizar nosso aplicativo e ser notificado na hora que o pão estiver quentinho, fazer encomendas, acompanhar promoções, localizar a padaria mais próxima e horários de funcionamento. A entrega será realizada por parcerias firmadas com office boys visando a qualidade e redução custos.

O cliente MEU CAFÉ DELIVERY além dos itens citados acima, poderá usufruir de cartão fidelidade, oportunizando maneiras variadas de ganhar descontos, um dia com item do pedido grátis, dentre outras ações, no dia do aniversário ter seu café da manhã personalizado com os itens mais pedidos durante o ano, com o valor diferenciado, acumular pontos e ganhar caneca de café, sacolinha de pão personalizada.

O MEU CAFÉ DELIVERY vem para o mercado de Balsas fazer a diferença para as padarias, intensificando suas vendas, aumentando sua visibilidade e agregando valor ao seu produto. Com esse empreendimento os clientes, terão a possibilidade de dormir um pouco mais, pois não precisando se preocuparem em preparar o café, terão mais tempo para arrumar seus filhos para a escola, se organizar com calma para irem ao trabalho e até mesmo fazer aquela surpresa aos amigos levando o café gostoso ou recebendo no trabalho.

Aos parceiros de outros seguimentos que divulgarão seus serviços e produtos ganhando visibilidade à sua marca, possibilitando crescimento no faturamento e aumento de clientes com pouco investimento.

MEU CAFÉ DELIVERY busca consolidar-se no mercado, levando confiabilidade a todos que de maneira direta ou indiretamente terão acesso ao serviço. Com um bom trabalho, conseqüentemente, alcançar bons lucros e sempre inovando para continuar no mercado.

2. CANVAS





3. MATRIZ SWOT



Entende-se que teremos como ponto forte o diferencial do aplicativo, pois o momento que vivemos favorece o serviço de delivery; Variadas formas de pagamento, conforme preferência tanto do fornecedor como do cliente. Com atendimento agendado, variedade de produtos, onde o cliente terá possibilidade não só de adquirir produtos mas também obter informações.

4. ESTUDO DE MERCADO

4.1 Estudo de Clientes

Têm-se como clientela pessoas dos sexos masculino e feminino de todos os bairros da cidade de Balsas-Ma. A renda familiar dos Leads apresentam um bom poder aquisitivo. Poderemos sanar os problemas de quem mora sozinho, famílias com filhos, idosos com dificuldade de locomoção e empresários.

4.2 Estudo de Fornecedores

Uma empresa só conseguirá produzir um produto e serviço se houver insumos e materiais disponíveis. Os fornecedores responsáveis pelo abastecimento dos produtos serão a Panificadora Alvorada, Empório Anna, Pães e Delícias, Empório do pão. Empresas, com trabalho de qualidade, experiência e tempo de atuação, que com certeza passarão pelo aumento em suas vendas podendo alcançar um público ainda não atendido ou até mesmo fazer um atendimento diferenciado aos clientes já fidelizados.

4.3 Estudo de Concorrentes

Como concorrentes diretos o MEU CAFÉ DELIVERY encontramos o Hiper Mateus que fabricam e vendem pães, salgados, sucos, doces onde o cliente tem que ir até a loja física para fazer suas compras. Além do Hiper Mateus outro concorrente que é do mesmo grupo o Camião Supermercado, trabalhando com o mesmo tipo de produtos. Eles atendem toda a cidade de Balsas-MA, mas tem como fraqueza o atendimento somente na loja física com atendimento a partir das 7:30 da manhã.

4.4 Preço

O aplicativo terá as padarias com seus cardápios, com produtos e preços de cada item. O cliente terá opção de pesquisar e escolher conforme sua preferência.

Fornecedores poderão escolher a forma de pagamento, pagando mensalmente ou por demanda, onde será repassada comissão no valor da venda.

Parceiros poderão pagar mensalmente para ter sua marca divulgada no aplicativo, saquinho do pão, cartão de fidelidade do cliente.

Clientes poderão pagar taxa de entrega, caso queiram pedir algo na categoria urgente, sem agendamento, (caso o cliente queirão pedir algo de última hora com entrega imediata dependendo da disponibilidade do produto). O cliente poderá fechar pacotes mensais, onde pagará um valor a ser acordado por mês pelo respectivos tipos de café, conseguindo uma economia maior e garantindo ao fornecedor um ganho fixo pois já tem valores certos a receber mensalmente. O pagamento será antecipado e o cliente recebe durante todo o mês o café em sua casa de acordo com o cardápio previamente definido.

4.5 Praça

Com uma área de 13.141,757 Km² é considerada a cidade das oportunidades, a capital da soja, Balsas é a localidade com maior potencial de crescimento do estado com base na consolidação de sua economia voltada para a produção agrícola e exportação. O território balsense é marcado por uma população oriunda do Sul e sudeste do país. População estimada de 94.887 pessoas (ibge2019), onde o comércio é composto por pessoas inovadoras com uma grande diversidade de atuações, com experiências de outras localidades.

Encontram-se por aqui muitas empresas, que vendem por aplicativos, mas, nenhuma atende à demanda de café da manhã. Por este motivo há uma grande perspectiva em fazer uma revolução nesta área do mercado.

4.6 Promoção

O aplicativo será divulgado em redes sociais, como Facebook, Instagram. Com postagens dos cardápios, tipos de serviços prestados e promoções. Devido ao crescimento do uso das redes sociais, encontra-se uma forma de alcançar um número maior de pessoas com baixo custo e trazendo proximidade com o cliente. Será interessante fechar parcerias com influenciadores digitais da cidade. Com o envio de café da manhã, para que as mesma divulguem o aplicativo e serviços de forma a crescer o número de seguidores em nossas redes sócias e consequentemente propagando nossa marca. Através do próprio cliente onde o motivaremos a dar feedback sobre o atendimento postando em suas redes sociais, compartilhando com amigos o link do aplicativo, possibilitando acumular pontos para eventuais promoções ou descontos em próximas compras.

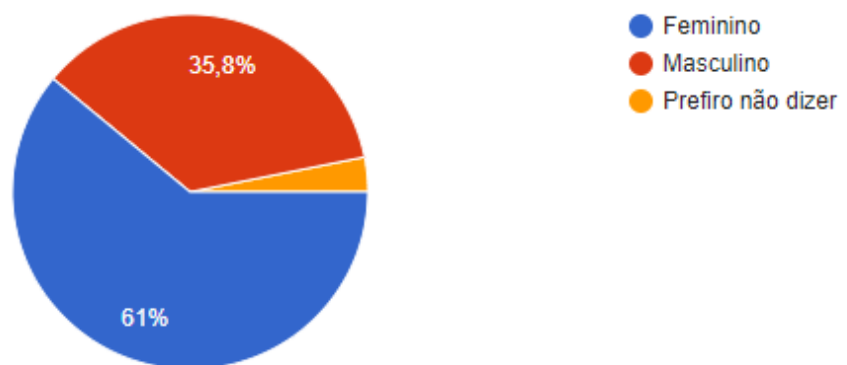
4.7 Produto

Os produtos que envolvem o café da manhã regional, conforme a variedade da panificadora, atendendo as necessidades individuais de cada cliente. Cada padaria disponibilizará seu cardápio, informando os tipos de pães, salgados, doces, frutas, sucos, bolos entre outros. Terão a oportunidade de encomendar produtos como panquecas, tapiocas, cuscuz, farofa e misto-quente. O consumidor poderá escolher seu café conforme sua necessidade, com abas oferecendo produtos de restrição alimentar, light, sem lactose, diet e com condimentos específicos.

5. PESQUISA DE MERCADO

Foi realizada pesquisa dentro da cidade de Balsas através da pesquisa google, compartilhado em grupos de whatsapp e envio em contatos de moradores. Foi alcançada 159 pessoas de todos os bairros da cidade, onde encontrou-se as seguintes informações

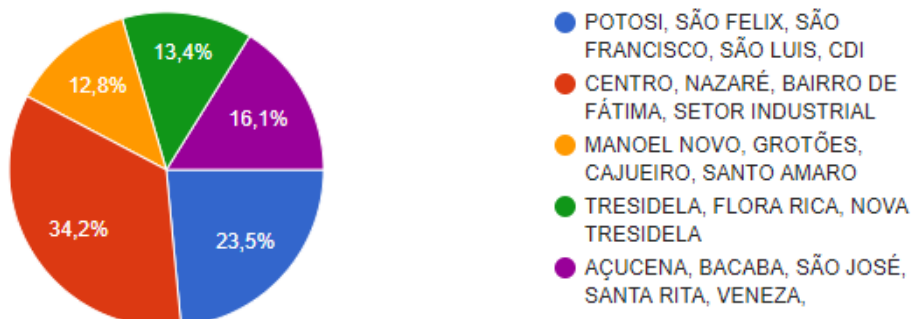
5.1- PESQUISA DE GÊNERO



Fonte: Autores, 2020

Quando questionados do tipo de gênero 61% foi mulheres que responderam à pesquisa, onde é um dado positivo visto que a maior parte das compras e obrigações com café da manhã é realizados por mulheres.

5.2- PESQUISA DE BAIRRO

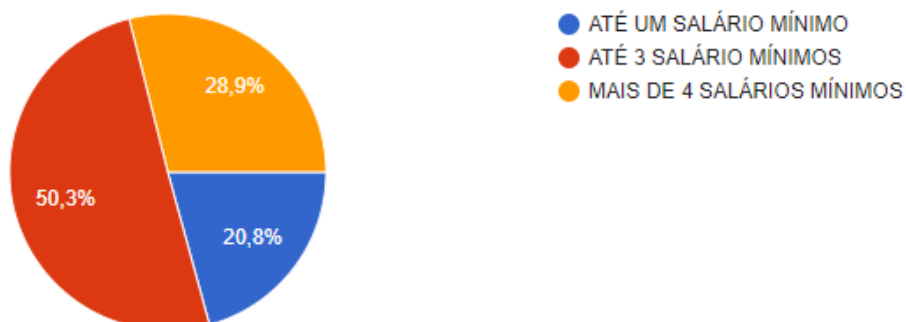


Fonte: Autores, 2020

Quando questionados sobre em qual bairro, a pesquisa obteve alcance de todos os bairros da cidade, onde 34% representa ao centro da cidade e bairros próximos onde também se encontra maiores panificadoras parceiras, agilizando assim a entrega.

Com 23,5% das pessoas da segunda área mais populosa da cidade, onde também encontra-se muitas panificadoras parceiras. Nos outros bairros obtivesse um equilíbrio entre 16% a 12% bairros com um grande número de leads.

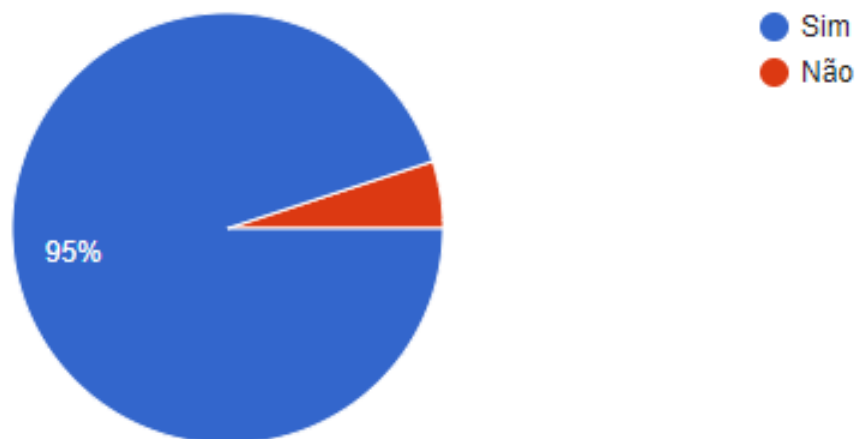
5.3- PESQUISA DE RENDA FAMILIAR



Fonte: Autore, 2020

Quanto a renda familiar, 50% tem até 3 salários mínimos o que está na realidade desse grupo de pessoas a possibilidade de solicitar nossos serviços. E 28,9% ganham mais que quatro salários mínimos e conseqüentemente pessoas que podem utilizar nossos serviços. Totalizando 78% de pessoas com situação financeira que os permite utilizar e divulgar MEU CAFÉ DELIVERY.

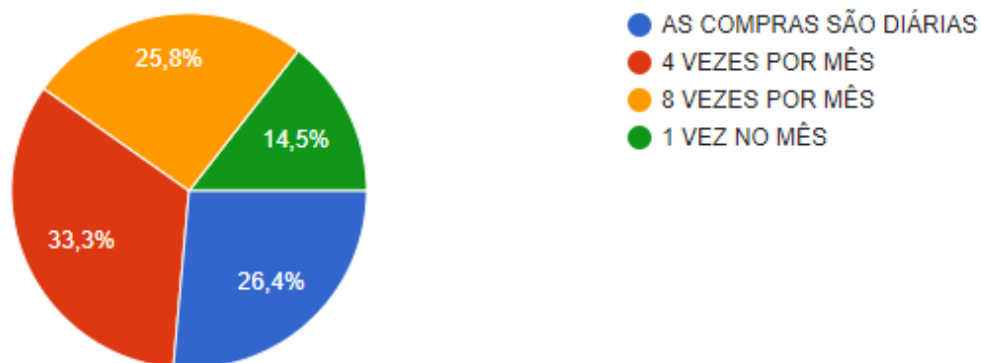
5.4- PESQUISA FACILIDADE COM USO DE APLICATIVOS



Fonte: Autores, 2020

Quando questionado quanto a facilidade com uso de aplicativos 95% usa e tem facilidade com uso de aplicativos, onde MEU CAFÉ DELIVERY será em plataforma digital, precisando apenas que o cliente baixe em seu celular e tenha internet para conseguir usá-lo tranquilamente, com linguagem e informações de fácil entendimento.

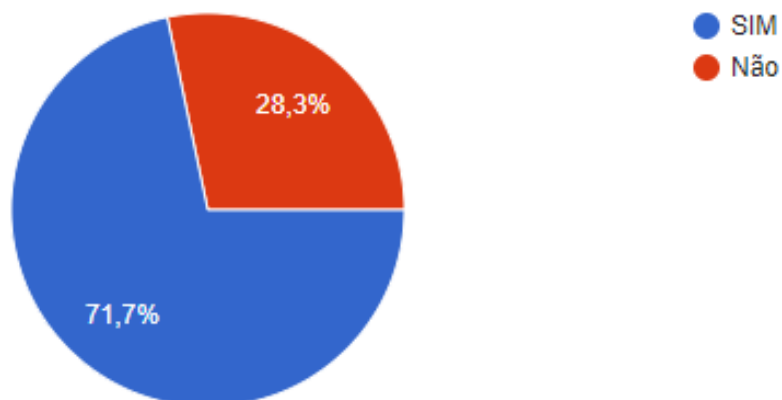
5.5- PESQUISA QUANTAS VEZES POR MÊS REALIZA COMPRA PARA CAFÉ DA MANHÃ.



Fonte: Autores, 2020

Com 33,3% de pessoas que fazem compra 4 vezes por mês onde podem economizar tempo e dinheiro que não será gasto com deslocamento, podendo dedicar tempo para realizar outras atividades. E 26,4% informa que as compras são diárias, 25,8% compram oito vezes ao mês o que é um número alto de pessoas que diariamente poderiam da mesma forma dedicar tempo a outras atividades e economizar também sem gastos com deslocamento.

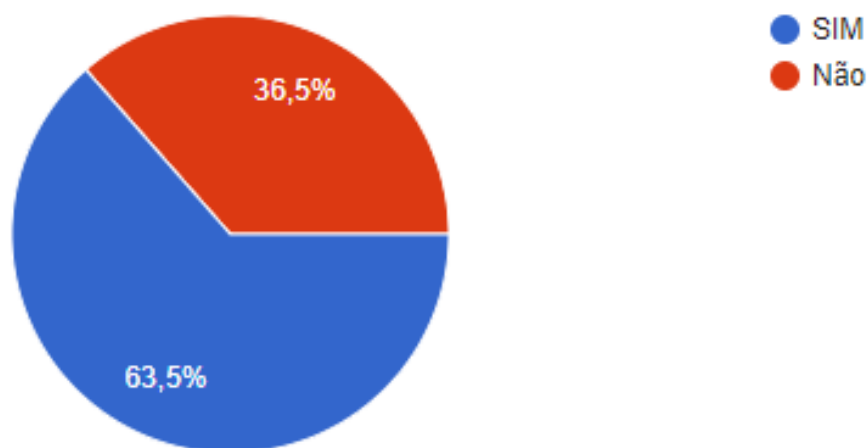
5.6- PESQUISA DE QUEM FAZ CAFÉ DA MANHÃ EM CASA



Fonte: Autores, 2020

Com 71,7% de pessoas que fazem seu café em casa, muitos por falta de opção de já recebe-lo pronto na comodidade de sua casa. E 28,3% que não fazem café, onde esses já devem comprar ou até mesmo já comer no trabalho, tendo a necessidade de se deslocar.

5.7-PESQUISA DE PESSOAS QUE PREFEREM COMPRAR PRONTO O CAFÉ DA MANHÃ.



Fonte: Autores, 2020.

A maior parte das pessoas, representada por 63,5% da pesquisa preferem comprar pronto o seu café, dando assim um grande número de aceitação do uso de nossos serviços. Que futuramente com divulgações e conhecimento do serviço prestado os 36,5 poderá diminuir.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante toda a pesquisa e construção do projeto empresarial foi assumido o desafio de entender e ajudar a suprir as necessidades de cada pessoa conforme seu perfil. MEU CAFÉ DELIVERY não será somente mais um aplicativo, em tempos que o mundo digital acelera mais suas inovações, sem levar em consideração a essência humana, nosso aplicativo procurará uma forma de inovar atentando-se ao bem estar de cada usuário, assegurando o contentamento individual do cliente.

Na concepção dos idealizadores do projeto pode-se exercer um trabalho em equipe, foi ouvido a ideia dos colegas, dado sugestões e aos poucos foi-se construindo um novo conceito e criado o trabalho.

A pesquisa aplicada teve uma grande e poderosa importância, pois foi através dela, que se chegou ao entendimento no qual a necessidade de um delivery de café da manhã seria interessante e preciso. Também foi levado em consideração o auge da tecnologia e o quanto ela seria útil para ajudar na divulgação de um empreendimento como este, fazer entrega de uma das refeições mais necessárias do dia com um sabor bem mais especial e eficaz. Recebendo um bom atendimento nas primeiras horas do dia.

Então observou-se que é uma empresa com baixo custo, de fácil aceitação pela população, que está em sintonia com as necessidades do momento, onde a cada dia que passa as empresas perdem a necessidade de um espaço físico para atendimento ao cliente e que se realmente for ao encontro do cliente com vontade e determinação as chances do sucesso só aumentarão.

REFERÊNCIAS

[https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Aplicativos/noticia/2018/02/padaria-do-futuro-startup-
inova-e-leva-pao-fresquinho-na-casa-do-cliente.html](https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Aplicativos/noticia/2018/02/padaria-do-futuro-startup-
inova-e-leva-pao-fresquinho-na-casa-do-cliente.html)

<https://imirante.com/oestadoma/noticias/2018/03/22/balsas-a-cidade-das-oportunidades/>

