



Material de divulgação da empresa Delícias Caseiras.

Gabriel da Silva Dachery¹

Professor Orientador: Amauri Yamauti²

Modalidade de apresentação: Comunicação oral

INTRODUÇÃO

O objetivo deste projeto é divulgar o material de finalização de curso (TCC) do autor, sobre sua empresa (Delícias Caseiras). Um novo empreendimento na região, que é uma padaria por encomenda. Neste projeto é desenvolvido todo o planejamento para a abertura do negócio, utilizando o método SEBRAE de um projeto *canvas*. Após o planejamento, é feita toda a parte da identidade visual do negócio, com a criação do nome, logomarca, material impresso, rede social e áudio visual.

METODOLOGIA

A ideia surgiu após verificar a necessidade de uma dona de casa que estava precisando de dinheiro extra, então ela mesma acabou dando a ideia de ela fazer bolos, pães etc., e o aluno do COLTEC fazer a parte gráfica e também cuidar da administração da empresa. Foi assim que surgiu a Delícias Caseiras. Para a execução do planejamento, foram desenvolvidas diferentes etapas do método SEBRAE: definição de parceiros, principais atividades de produção, recursos, definição dos valores da empresa, qual o relacionamento com os clientes, canais de divulgação, qual o segmento da empresa, os custos, as fontes de receita, definição do nome do negócio da empresa, criação da logomarca, criação de materiais impressos e gráficos e divulgação.

REFERENCIAL TEÓRICO, RESULTADOS E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a metodologia do SEBRAE foi ensinado como desenvolver suas características empreendedoras e também como desenvolver uma empresa e como fazê-la funcionar no atual mercado. Neste livro, foram seguidas algumas etapas. Determinação dos parceiros: Empresas que fornecerão a matéria prima para o produto. Atividades principais: Fazer produtos que agradem o cliente. Recursos principais: Instrumentos de cozinha, por exemplo, uma padaria, como a Camafeus, só que funcionando apenas por encomenda. Proposta de valor: serão pagos pelos produtos encomendados. Canais: Os métodos de divulgação padrão, folhetos, *posts* em redes sociais etc. Segmentos de clientes: Pessoas que não tenham tempo para cozinhar. Estrutura de custos: Os gastos serão relacionados de acordo com a necessidade do cliente. Fonte de receita: Venda das encomendas.

REFERÊNCIAS

GUTIERREZ, P. L. **Curso despertar**: manual do participante. Brasília: Sebrae, 2016.

¹ Acadêmico do 5º semestre do Curso de Educação Física da UNIUV. E-mail: col.gabriel.silva@uniuv.edu.br

² Professor da UNIUV, graduado em Rádio e TV pela UMESP. E-mail: prof.amauri@uniuv.edu.br