

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS NA ÁREA DE CALÇADOS

ANA PAULA KITAGAWA
APARECIDA MARCELINO ROSADO
G – Administração – INESUL – Londrina-PR
Orientador: Prof. Ms. Jair Galerani
COMUNICAÇÃO ORAL
e-mail: cidarosadouel@hotmail.com

RESUMO

Através da realização desta pesquisa exploratória, foi possível identificar uma oportunidade de negócio na região central da cidade de Londrina, para instalação de uma loja de calçados, devido ao grande crescimento que a região vem experimentando e da conseqüente entrada de novos negócios. Identificamos grande número de lojas de comércio de calçados no centro da cidade de Londrina, porém, devido á especialidade da loja em tamanhos maiores, iremos concorrer com um mercado menor. Pretende-se ampliar a loja, assim como o mix de produtos, como: acessórios, cintos bolsas e carteiras e os consumidores terão um ambiente elegante e confortável, com produtos que ofereçam conforto, qualidade e atendimento especializado. Na fundamentação teórica foram abordados temas significativos com relação à identificação de oportunidades e levantamento de informações sobre o conceito e a elaboração do plano de negócios. Nos resultados da pesquisa, é apresentado na integra o projeto de criação de empresa (PCE), elaborado especificamente para uma loja de comércio de calçados.

Palavras-chave: empreendedorismo, oportunidade, loja de calçados.

INTRODUÇÃO

Existe uma grande variedade de motivos que levam as pessoas a ter seu próprio negócio, mas antes da abertura do mesmo faz-se necessário o planejamento de como será construído, este planejamento deverá estar embasado nos modelos de um plano de negócios que é uma ferramenta essencial para minimizar os riscos no mundo dos negócios.

Quando identificamos uma oportunidade, elas estão sempre voltadas a algum desejo pessoal, alguns dos mais comuns são: vontade de ganhar dinheiro, mais do que seria possível na condição de empregado; desejo de sair da rotina e levar suas próprias idéias adiante; vontade de ser seu próprio patrão e não ter de dar satisfações a ninguém sobre seus atos; a necessidade de provar a si e aos outros de que é capaz de realizar um empreendimento e o desejo de desenvolver algo que traga benefícios, não a si, mas para a sociedade.

Para Dornelas (2005), a identificação da oportunidade é o início de tudo, quando há uma identificação esta deverá ser rapidamente planejada para que não deixa-la passar.

OBJETIVO

Identificar uma oportunidade de negócio e desenvolver um plano de viabilidade econômica financeira abrangendo todas as idéias básicas do negócio em seus aspectos mercadológicos, jurídicos, operacionais, financeiras, gerenciais e outros necessários.

METODOLOGIA

Esta pesquisa enquadra-se no tipo de pesquisa aplicada uma vez que tem o objetivo de identificar oportunidades e elaborar um projeto para saber a viabilidade, econômico-financeira do negócio em questão.

Portanto, trata-se de uma pesquisa exploratória com finalidade de realização de um plano de negócio de natureza científica que consiste em um conjunto de atividades de cunho acadêmico voltadas para o desenvolvimento de um projeto em Administração, de teor técnico e com uma fundamentação científica, envolvendo atividades individuais e/ou em grupo.

A fundamentação científica foi feita de maneira pouco expressiva, reportando-se em registros bibliográficos de autores conhecidos com foco nos aspectos de identificação de oportunidade e construção de plano de negócio.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

O desenvolvimento de um Plano de Negócios de uma empresa na área de comércio de Calçados foi o resultado obtido com esta pesquisa, empresa que tem a finalidade de comercializar calçados com foco em calçados de tamanho maior, alcançando um nicho de mercado pouco explorado.

Dolabela (1999) esclarece que oportunidade é uma idéia na qual se vislumbra um novo produto ou serviço seja ela pela inovação ou diferenciação. Pode representar algo novo que atenda a uma população, ou parte dela, ser atrativa, além de gerar lucros e surgir em um momento apropriado.

Com a realização do estudo de viabilidade, apresentando resultado positivo, podendo assim ser indicado aos empreendedores que desejarem realizar investimento no negócio proposto.

CONCLUSÃO

A pesquisa demonstrou que é essencial a realização de planejamento de um negócio, podendo com este planejamento minimizar os riscos existente no mercado competitivo.

Conclui-se esta pesquisa, podendo também afirmar que este trabalho trouxe uma além da visão acadêmica já existente, trouxe também a possibilidade de praticar com dados reais do mercado e baseado-se em fundamentos bibliográficos, engrandecendo o conhecimento e a visão sobre o assunto abordado.

REFERÊNCIAS

ANDREOLLA, Nadir. Plano de Negócios: Indústria, Comércio e Serviços. Porto Alegre: SEBRAE/RS, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2007

DOLABELA, Fernando Oficina do empreendedor 1ª edição São Paulo:Cultura,1999 aulo,18 abr.2007.Disponível em empreenderparatodos.adm.br

DORNELAS. José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GITMAN, L.J. Principios de Administração Financeira: Essencial.2 ed.Porto Alegre:Bookman,2001

MAXIMIANO, Antonio César Amaru – *Introdução à Administração*. 6ª Edição Revista e Ampliada – Editora Atlas, 2004.

ROSA, C. A. Como elaborar um plano de negócio. Brasília: Sebrae, 2007, 120

SALIM, César Simões et al. Construindo Planos de Negócios. 3ª. ed. rev. e atualizada. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.