

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO
GRANDE DO NORTE
CAMPUS AVANÇADO LAJES
CURSO TÉCNICO SUBSEQUENTE EM ADMINISTRAÇÃO

KELIA ALVES DA SILVA
MARIA VITÓRIA DA SILVA MOREIRA
NATÃ PEDRO DANTAS ANDRADE
SUZANA FERNANDA DOS SANTOS OLIVEIRA

MODELO DE NEGÓCIOS PARA UM RESTAURANTE NA CIDADE DE LAJES/RN

LAJES/RN
2022

KELIA ALVES DA SILVA
MARIA VITÓRIA DA SILVA MOREIRA
NATÃ PEDRO DANTAS ANDRADE
SUZANA FERNANDA DOS SANTOS OLIVEIRA

MODELO DE NEGÓCIOS PARA UM RESTAURANTE NA CIDADE DE LAJES/RN

Relatório de Prática Profissional apresentado ao Curso Técnico Subsequente em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Campus Avançado Lajes, em cumprimento às exigências legais como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador (a): Prof. Me. Wladson de Queiroz Alcântara

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus por nos fortalecer na caminhada, aos nossos familiares pelo apoio, aos nossos colegas por tanta interação, a professora Dr. Anísia Karla por nos enriquecer a cada aula nos munindo com conhecimentos, e por fim ao nosso orientador Prof. Ms. Wladson Alcântara, por ser tão incrível e incansável nos quesitos presença e orientação.

RESUMO

Pequenas empresas bem administradas requerem o uso de ferramentas que propiciem a elas inovação e crescimento no mercado no qual atuam. A construção de um modelo de negócio pode fomentar esses aspectos e levar os empreendedores a estabelecerem novas estratégias. Este estudo objetivou elaborar o Modelo de Negócio do restaurante Magalone, utilizando o quadro Canvas. Para isso, foi realizado um projeto qualitativo e descritivo, levantando os livros necessários para compor o referencial teórico a fim dos autores conhecerem os conceitos que nortearam este projeto e o quadro canvas, instrumento fundamental para uso na pesquisa. Os proprietários, funcionários e clientes do restaurante Magalone foram entrevistados com uso do quadro canvas e post-it para coleta de dados. Os resultados do trabalho foram considerados como divisor de águas para a empresa, a organização pode ser mais bem compreendida e organizada pelos proprietários. Esses resultados foram apresentados na disciplina de Desenvolvimento de Projeto Integrador, ministrada pela Profa. Anísia Galvão e utilizado como meio de comprovação da prática profissional dos alunos.

Palavras-chave: Restaurante. Modelo de negócio. Canvas.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 DADOS GERAIS DA PESQUISA/EXTENSÃO/ESTÁGIO	7
3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	8
4 METODOLOGIA	12
5 CARACTERIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	13
6 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	16
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	17
REFERÊNCIAS	19
ANEXO A – FORMULÁRIO DE IDENTIFICAÇÃO	20

1 INTRODUÇÃO

Pequenas empresas bem administradas requerem o uso de ferramentas que propiciem a elas inovação e crescimento no mercado no qual atuam. A construção de um modelo de negócio pode fomentar esses aspectos e levar os empreendedores a estabelecerem novas estratégias.

A construção de um modelo de negócio com o quadro Canvas, propõe a organização de nove componentes que sugerem a lógica de como uma empresa opera e tem como objetivo gerar valor. Trata-se de uma prática que pode ser ligada à estratégia da empresa por meio dos seus sistemas organizacionais.

Esta pesquisa vai aplicar o quadro Canvas ao Restaurante do Magalone, localizado em Lajes no Rio Grande do Norte, na praça central da cidade. O estabelecimento funciona desde 2018 e atende um público diversificado e tem como carro chefe o feijão oferecido a seus clientes. Assim, este estudo objetiva elaborar o Modelo de Negócio do restaurante Magalone, utilizando o quadro Canvas.

Para isso, atenderemos as metas do projeto Potenciais de Negócios para Região Geográfica Imediata de Açu, articulado pelo Nucreitec do Campus Avançado Lajes, realização da entrevista com proprietário do restaurante Magalone, divulgação dos resultados, ocorrida na disciplina de Desenvolvimento de Projeto Integrador (DPI) e, por fim, realizada uma revisão final do trabalho.

Esse trabalho é importante para os pesquisadores uma vez que precisam concluir a prática profissional do curso subsequente em técnico de Administração. Esse componente curricular é útil para os estudantes, porque visa unir a teoria de sala de aula com a prática empresarial.

Com o estudo do Canvas os pesquisadores observam a oportunidade de melhor colocação no mercado de trabalho, devido a ferramenta ser largamente empregada no mercado, como para realização de consultorias empresariais.

A estrutura do trabalho possui introdução, referencial teórico tratando da definição do modelo de negócios e seus elementos componentes, bem como sobre seu uso e agrupamento em quatro perguntas. Seguido de metodologia, caracterização das atividades, análise dos dados e considerações finais.

2 DADOS GERAIS DA PESQUISA/EXTENSÃO/ESTÁGIO

Título do projeto: Modelo de Negócios para um Restaurante na Cidade De Lajes/RN

Período de realização: 06/12/2021 até 29/05/2022

Total de horas: 360 horas

Orientador: Wladson de Queiroz Alcântara

Nome do coorientador: não se aplica

Formação profissional: administração

Aqui, apresenta-se de forma sucinta as atividades previstas ao longo do período de realização do projeto. Essas informações constam no plano de trabalho do aluno no projeto.

Quadro 1 – Síntese das Atividades do Aluno no Projeto.

CARGA HORÁRIA	ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	RESULTADOS ALCANÇADOS
170h	Elaboração do relatório para alcance das metas do projeto	Identificar a proposta de valor da instituição, bem como relacionamento, segmentos e canais; recursos, atividades e parcerias; fontes de receita e estrutura de custos; elaboração do relatório de prática profissional e divulgação dos resultados; por fim, será realizada a revisão final do relatório.
70h	Entrevista sobre o Canvas	A entrevista foi de suma importância para entendermos o funcionamento da empresa e assim buscarmos o melhor caminho para melhorar o seu funcionamento, tanto na parte física ato na sua estrutura física.
70h	Divulgação dos resultados	Tivemos nosso primeiro contato com o funcionamento e trabalho durante a apresentação, foi através dela que ainda tivemos novas descobertas e ideias para agregarmos nesse projeto que nos custou tantas horas, mas também trouxe para nós o preparo que tanto almejávamos.
65h	Revisão final	O professor orientador avaliou o cumprimento de todas as etapas do projeto e apresentou feedback sobre o relatório final, aprovando o documento.

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 Modelo de Negócio e os 9 Componentes

O modelo de negócios canvas é um manual de instrução fabuloso em sua essência por se tratar de uma forma simples para que todos possam compreender e começar, ou inovar, o seu negócio. Este modelo foi desenvolvido por uma pequena multidão de 470 pessoas de 45 países (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Com uma visão totalmente inovadora e revolucionária, traz na sua essência um incrível quadro formado por 9 blocos, nos quais são distribuídas as ideias, objetivando a compreensão e trazendo resultados absolutamente satisfatórios. Com o desenvolvimento do quadro canvas, podemos observar o seu diferencial, que é o de gerar valor para a empresa e clientes (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Ao citar os componentes deste modelo de negócio temos: Segmentos de clientes, onde uma organização pode ter um ou mais públicos-alvo (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

A proposta de valor busca a resolução e a satisfação das necessidades do grupo-alvo, atribuindo a isso valor (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Os canais são os meios pelos quais são propagadas as propostas de valor, esses podendo ser de comunicação, distribuição e vendas (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

O relacionamento com clientes sugere que exista um vínculo entre empresa e cliente e que esse seja estabelecido e mantido com cada um (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

As fontes de receita são advindas do sucesso conquistado pelas propostas de valor aderidas pelos clientes (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Os recursos principais estão ligados aos subsídios em funcionamento para fornecer e entregar algum elemento que, de antemão, foi descrito em algum dos elementos componentes (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

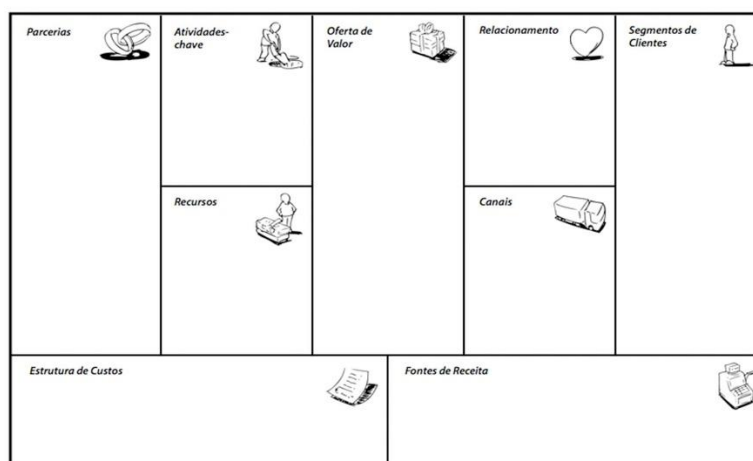
As atividades-chave são as atividades que devem ser executadas para haja a entrega desse elemento em questão (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Parcerias tratam da terceirização de atividades e de recursos que não podem ser conseguidos dentro da empresa (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

3.2 Quadro do Modelo de Negócios

Analisando o quadro modelo de negócios podemos entender e desenvolver de forma mais clara e enxuta o funcionamento da empresa, tendo em vista a sua flexibilidade com a movimentação de posts substituindo atividades que não tiveram bom desempenho. O quadro modelo de negócios traz uma dinâmica que nos permite ter a praticidade de conhecer a empresa e socializar com os demais funcionários. Através do quadro modelo de negócios, por ele consultamos diariamente parcerias, estrutura de custos, atividades-chave, canais e relacionamento com clientes (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

Figura 1 - Quadro do Modelo de Negócios



Fonte: Osterwalder e Pigneur (2011, p. 44)

O modelo canvas de negócios nos possibilita tratar com parcerias, que nos trazem facilidade e economia para a empresa tendo em vista sua necessidade em trabalhar com produtos que venham agregar valor a empresa e fidelizar um fornecedor, entre outros, tipos de parcerias que tragam benefícios para a empresa, buscando sempre parceiros que agregam valor (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

O modelo de negócio trata ainda da estrutura de custos buscando observar os custos mais importantes nesse modelo podemos trabalhar custos baixos. Para isto precisamos conhecer as características de custos e economia (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

As atividades chave em uma empresa devem ter seu foco voltado para tratar

a qualidade em caso de um restaurante e buscar estar sempre atento aos problemas eventuais que venham acontecer e solucioná-los em uma empresa, é também parte de atividade chave trabalhar com a rede social (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011).

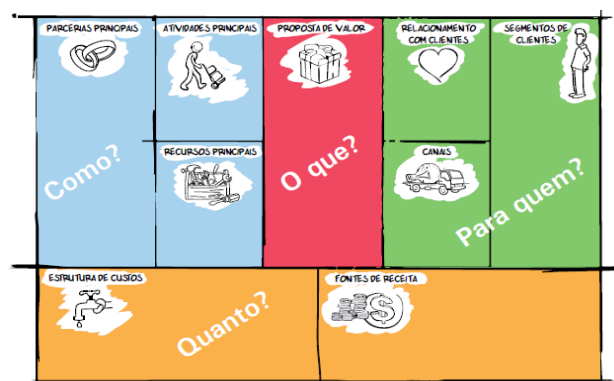
3.3 Agrupamento dos elementos componentes

O modelo de negócios canvas traz uma linguagem simples que permite que qualquer um consiga manipular os blocos que mostram a lógica de como funciona uma organização que tem intenção de mostrar valor (SEBRAE, 2013).

Os nove blocos distribuídos em um quadro que mostra os seguintes questionamentos: segmentos de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades chaves principais parceiros e estrutura de custos, com esses blocos montados em um quadro e tendo suas questões refletidas em cada bloco, torna a vida da empresa e sua gerência muito mais fácil, tendo em vista sua flexibilidade (SEBRAE, 2013).

Cada um desses blocos tem seu nível de importância na empresa pois em tudo todos são relevantes, quando pensamos em segmento de clientes, queremos saber a que grupo pretendemos agir e criar valor para o mesmo. Tudo está conectado com o valor que criamos e fará definir todo o quadro como a proposta de valor, canais, relacionamento ao cliente, as fontes de receita e os recursos principais atividades - chaves que podemos buscar a qualquer estrutura de custos (SEBRAE, 2013).

Figura 2 - Quadro do modelo de negócios agrupado em quatro questões



Fonte: Sebrae (2013, p. 19)

Explicando os quatros grandes blocos, o bloco “O que vou fazer?” propõe criar um modelo de negócios que descreve exatamente o que será criado, entregue e qual a captura de valor essencial para o negócio (SEBRAE, 2013).

No bloco “Para quem?” define quem é o cliente, os meios de relacionamento a fim de fidelizar o cliente e os canais de comunicação, como o uso de redes sociais e visitas presenciais (SEBRAE, 2013).

O bloco “Como vou fazer?” os parceiros principais da empresa, ou seja, aqueles que podem contribuir com atividades e recursos que a empresa não possui, por exemplo. Ainda, engloba atividades principais exercidas pela empresa e recursos necessários para o funcionamento da organização (SEBRAE, 2013).

Por fim, “Quanto?” é o valor que o cliente está disposto a pagar pelo bem ou serviço ofertado pela empresa, além dos principais custos necessários ao funcionamento da empresa (SEBRAE, 2013).

4 METODOLOGIA

Este trabalho trata-se de um projeto qualitativo e descritivo e buscou alcançar o objetivo de elaborar o Modelo de Negócio do restaurante Magalone, localizado cidade de Lajes.

O passo a passo para elaboração deste trabalho inicia com a escrita da introdução deste relatório final, onde foram definidos elementos básicos para construção do trabalho: contexto geral, objetivo, justificativa, metodologia e seções do estudo.

Em seguida, levantamos os livros necessários para compor o referencial teórico. Com isso, os autores conheceram os conceitos que nortearam este projeto e o quadro canvas, instrumento fundamental para uso na pesquisa.

Depois, foi planejada a entrevista com os proprietários, funcionários e clientes do restaurante para o preenchimento do quadro canvas do Restaurante Magalone. O quadro canvas foi desenhado em folha de cartolina pelos autores e utilizado post-it como meio de coleta de respostas do proprietário. Esses instrumentos foram levados até o local da entrevista com responsável pela empresa a fim de facilitar na coleta de informações.

Com a coleta de dados realizada, as informações subsidiaram a elaboração da apresentação em PowerPoint deste trabalho na disciplina de Desenvolvimento de Projeto Integrador, ministrada pela professora Anisia Galvão.

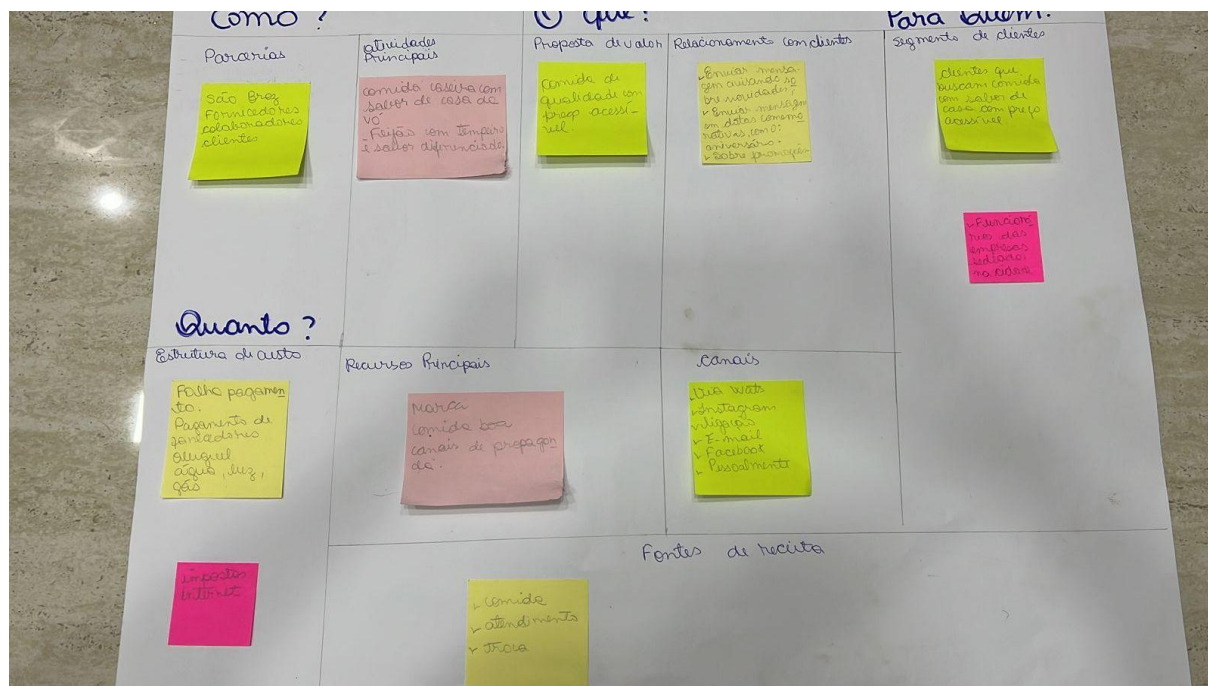
Os autores realizaram reuniões pontuais por meio do Google Meet, além de diálogos com orientador e entre o grupo de autores via aplicativo WhatsApp e reuniões presenciais no campus.

5 CARACTERIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Quanto a atividade de entrevista sobre o quadro canvas, as atividades executadas nesse projeto foram as pesquisas feitas com os clientes, pesquisas com os donos do restaurante e as pesquisas com os funcionários, além das reuniões em grupo e com o orientador.

Com isso, foi possível elaborar o quadro do modelo de negócios agrupado em quatro questões, onde pode-se observar o modelo de negócio do Restaurante Magalone.

Figura 1 - Respostas ao quadro canvas agrupado em quatro questões



Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

Outra atividade, a divulgação dos resultados, foi realizada no dia 25 de março de 2022 na disciplina de Desenvolvimento de Projeto Integrador (DPI), sendo o trabalho avaliado pela Dr. Anísia Karla de Lima Galvão, professora da disciplina e que, também, apoiou o grupo neste projeto.

Figura 2 - Realização da apresentação do projeto canvas



Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

Figura 3 - Demonstração do quadro canvas físico



Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

Figura 4 - Turma de administração subsequente presenciando a realização da apresentação do modelo de negócio Canvas do Restaurante Magalone.



Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

Figura 5 - Foto do grupo com Dr. Anísia Karla de Lima Galvão



Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

6 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Como resultado do trabalho realizado, foi elaborado o quadro Canvas do Restaurante Magalone e diante disso, os impactos desse trabalho para a empresa foram um divisor de águas, uma vez que a mesma lutava com os altos e baixos dentro da organização, como quadro modelo de negócio canvas podemos organizar e entender o quão importante tem sido pois nós descobrimos sobre o perfil ou clientes que queremos e que temos e assim buscamos agregar valor ao nosso produto, atividades, parcerias e recursos fluem com satisfação.

Comparando o quadro canvas da imagem com a teoria estudada, sugerimos que o restaurante fizesse uso de todo o trabalho realizado focado no canvas, para poder assim ter o retorno esperado pelos proprietários.

Com o trabalho, poder-se perceber que o quadro canvas pode trazer algum benefício para outras empresas do mesmo segmento de negócio. Pois é o tipo de ferramenta que traz benefício extraordinário para para empresas do ramo de restaurantes como outros, possivelmente.

Ao finalizar o presente trabalho ainda percebemos o quão enriquecedor tem sido na prática dentro da empresa, pois seu fluxo de trabalho e produção foi bastante satisfatório.

Tendo em vista a sua funcionalidade, depois de fazermos a comparação do antes e depois do uso do canvas modelo de negócios e perceber o desenvolvimento e as facilidades que trouxe para dentro da empresa, podemos concluir que o canvas não apenas facilita como também inova e agrega valor ao desenvolvimento da empresa no que diz respeito a sua funcionalidade e praticidade.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Podemos observar que com o modelo canvas houve mudanças significativas melhorando assim o desempenho do restaurante, tornando mais fluído uma vez que o quadro canvas nos permitiu fazer observações e melhorar sua estrutura através de alterações no quadro.

Objetivados pelo desejo de buscar uma melhoria na empresa, utilizamos o quadro canvas na expectativa de trazer benefícios que satisfizesse a nossa busca por organização e melhor compreensão de negócios.

Para a aluna Kelia Alves da Silva, essa foi uma oportunidade de suma importância, pois permitiu conhecer o funcionamento da empresa de perto e dessa forma foi possível introduzir o modelo canvas de negócios com mais facilidade, tendo em vista que podemos conhecer os problemas de perto e ajustá-los de acordo com o canvas e assim, ver a empresa avançar em melhorias internas e em consequência externa. Em virtude de todo o exposto acima, o trabalho desenvolvido junto à prática profissional foi bastante relevante para o meu conhecimento e enriquecimento profissional assim como pessoal.

Para a estudante Maria Vitória da Silva Moreira, foi uma satisfação imensa realizar esse projeto, me trouxe benefícios tanto na minha vida profissional como pessoal, o processo foi longo, demorado, mas realizado com sucesso. Falar do método Canvas é falar dos conhecimentos adquiridos ao longo do projeto, trouxe um conhecimentos que nem nós mesmo sabíamos, conhecimentos esses que são essenciais e que vão trazer vantagens no nosso futuro como profissionais. Conseguimos melhorar a qualidade do restaurante, o funcionamento e principalmente a administração do local com mais facilidade, flexibilidade e organização. Sou excepcionalmente agradecida por ter participado e concluído esse projeto com tanto entusiasmo junto com os meus colegas, orientadores e professores. Foi uma realização profissional e pessoal.

Para Natã Pedro Dantas Andrade, falar sobre o restaurante no Magalone, foi de extrema importância e satisfação. Poder ativar uma empresa renovada na cidade e dividir conhecimentos com meus colegas, foi de imensa importância para minha vida profissional.

Por fim, para aluna Suzana Fernanda dos Santos Oliveira, foi importante conhecer sobre a empresa e ter acesso ao seu funcionamento, pois assim poderemos participar do trabalho de uma renovação da empresa através do método estudado, sendo assim de suma importância o conhecimento e para colocar em prática assim poderemos sugerir melhorias que foram realizadas no dia dia. Me sinto realizada por poder chegar ao fim do processo o que me causou muita satisfação e realização pessoal.

REFERÊNCIAS

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business Model Generation – Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

SEBRAE. O quadro do modelo de negócios: um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios. 2013. Disponível em: <

[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/ES/Anexos/ES_QUADRO MODELODENEGOCIOS_16_PDF.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/ES/Anexos/ES_QUADRO_MODELODENEGOCIOS_16_PDF.pdf) >. Acesso em: 15 mar. 2022.

ANEXO A – FORMULÁRIO DE IDENTIFICAÇÃO

Dados do Relatório Científico	
Título e subtítulo: Modelo de Negócios para um Restaurante na Cidade de Lajes/RN	
Tipo de relatório: pesquisa	Data: 06/12/2021 a 29/05/2022
Título do projeto: Modelo de Negócios para um Restaurante na Cidade de Lajes/RN	
Autor(es): Kelia Alves da Silva, Maria Vitória da Silva Moreira, Natã Pedro Dantas Andrade e Suzana Fernanda dos Santos Oliveira	
Instituição e endereço completo: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte Lajes. Rodovia BR 304, Km 120 Centro, Lajes-RN CEP: 59535-000.	
<p>Resumo: Pequenas empresas bem administradas requerem o uso de ferramentas que propiciem a elas inovação e crescimento no mercado no qual atuam. A construção de um modelo de negócio pode fomentar esses aspectos e levar os empreendedores a estabelecerem novas estratégias. Este estudo objetivou elaborar o Modelo de Negócio do restaurante Magalone, utilizando o quadro Canvas. Para isso, foi realizado um projeto qualitativo e descritivo, levantando os livros necessários para compor o referencial teórico a fim dos autores conhecerem os conceitos que nortearam este projeto e o quadro canvas, instrumento fundamental para uso na pesquisa. Os proprietários, funcionários e clientes do restaurante Magalone foram entrevistados com uso do quadro canvas e post-it para coleta de dados. Os resultados do trabalho foram considerados como divisor de águas para a empresa, a organização pode ser mais bem compreendida e organizada pelos proprietários. Esses resultados foram apresentados na disciplina de Desenvolvimento de Projeto Integrador, ministrada pela Profa. Anísia Galvão e utilizado como meio de comprovação da prática profissional dos alunos.</p>	
Palavras-chave/descriptores: Restaurante. Modelo de negócio. Canvas.	
Nº de páginas: 20	
Jornada de trabalho: 3 h/diárias	Horas semanais: 15h/semanais
Total de horas: 360 Horas	
Observações/notas: Trabalho realizado em grupo e utilizado como meio de comprovação da prática profissional dos estudantes.	