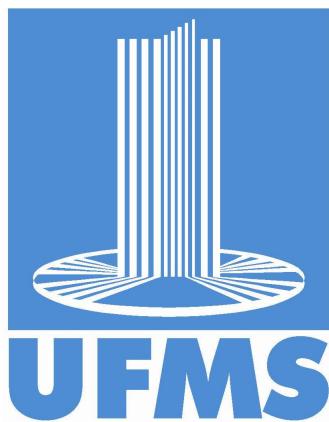


Gestão Estratégica

Plano de Estudo

Eloi Pereira fontoura

Professor: Angelo Darcy Molin Brun



Sistemas de Informação
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Novembro de 2024

Sumário

Lista de Figuras	4
1 Introdução	5
2 Dados Gerais do Empreendimento	7
2.1 Dados do Empreendimento	7
2.1.1 Portfólio de Produtos	8
2.1.2 Abrangência da Empresa	9
2.1.3 Perfil dos Clientes da Empresa	9
2.2 Considerações Finais	10
3 Propósito da Empresa	11
3.1 Visão	11
3.2 Missão	11
3.3 Abrangência	11
3.4 Princípios e Valores	11
3.5 Opção Estratégica	12
4 Ambiente Interno	13
4.1 Perfil Colaborador 1	13
4.2 Perfil Colaborador 2	13
4.3 Perfil Colaborador 3	13
5 Ambiente Externo	14
5.1 Levantamento Demográfico	14
5.2 Levantamento de Perfil de Clientes (Números)	14

5.3 Levantamento de Competitividade	14
5.4 Comparaçāo de Serviços Oferecidos por Competidores	15
6 Objetivos e Metas	16
7 Plano de Ação	17
Referências Bibliográficas	19

Lista de Figuras

1.1	Logo UFMS	5
1.2	Camping Para Motociclistas	5

Capítulo 1

Introdução

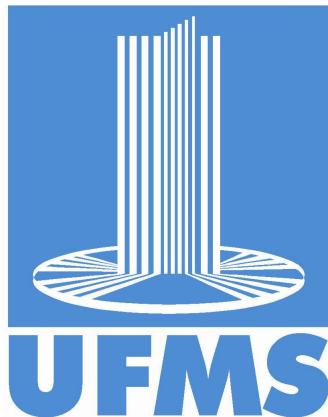


Figura 1.1: Logo UFMS



Figura 1.2: Camping Para Motociclistas

Como um empreendedor experiente no setor turístico, meu objetivo é criar um destino único e inesquecível para motociclistas de todas as esferas da vida. O Paraíso do Mototu-

rismo será um santuário projetado para atender às necessidades específicas desses viajantes aventureiros.

Camping para Motociclistas

Oficina mecânica com foco em serviços para motociclistas Loja de varejo vendendo acessórios, vestuário e equipamentos Serviços adicionais, como passeios de moto e eventos

A empresa atuara nos principais polos turísticos de Mato Grosso do Sul.

Motociclistas que precisam de manutenção, reparos, acessórios e vestuário Indivíduos interessados em passeios de moto, eventos e experiências, acomodaçāo em geral.

Entendemos a importância da camaradagem entre motociclistas. Nossa empreendimento contará com uma área de encontro social, onde os visitantes podem compartilhar histórias, fazer novos amigos e participar de eventos especiais. Hospedaremos encontros regulares, passeios em grupo e sessões de treinamento para promover a segurança e a para uma pilotagem segura.

O Paraíso do Mototurismo atende a uma crescente demanda por experiências de turismo personalizadas e de alta qualidade. Ao oferecer serviços abrangentes, uma localização ideal e uma comunidade vibrante, acreditamos que nosso empreendimento tornará-se um destino de escolha para motociclistas apaixonados. Este empreendimento promoverá o turismo regional, apoiará empresas locais e, acima de tudo, proporcionará momentos inesquecíveis de aventura e camaradagem na estrada.

Capítulo 2

Dados Gerais do Empreendimento

2.1 Dados do Empreendimento

O camping recreativo está se tornando cada vez mais popular entre os viajantes de motocicleta, pois oferece uma maneira econômica e conveniente de explorar a natureza e desfrutar das atividades ao ar livre. As bases de camping recreativo oferecem uma variedade de comodidades e serviços especialmente adaptados às necessidades dos motociclistas.

Comodidades:

Área de acampamento dedicada: Locais de acampamento nivelados e espaçosos com conexões elétricas e de água. Banheiros e chuveiros: Banheiros limpos e chuveiros quentes para maior conforto. Cozinha compartilhada: Cozinha totalmente equipada com fogões, geladeiras e áreas de jantar para preparar refeições. Área de manutenção: Estação de manutenção com ferramentas e suprimentos para pequenos reparos de motocicletas. Loja de conveniência: Loja no local com suprimentos essenciais, lanches e bebidas. Wi-Fi gratuito: Acesso Wi-Fi gratuito para manter-se conectado e planejar sua viagem. Serviços:

Transporte para atrações locais: Serviço de transporte para atrações turísticas, restaurantes e postos de gasolina nas proximidades. Passeios guiados: Passeios guiados por trilhas pitorescas ou pontos turísticos históricos. Aluguel de equipamentos: Aluguel de equipamentos de acampamento, como barracas, sacos de dormir e colchões de ar. Armazenamento seguro: Armazenamento seguro para motocicletas e equipamentos durante a noite. Assistência mecânica: Assistência mecânica básica para reparos menores. Localização:

As bases de camping recreativo para viajantes de motocicleta estão estrategicamente localizadas perto de trilhas populares, atrações turísticas e rotas cênicas. Isso permite que os motociclistas explorem a área com facilidade e retornem a uma base confortável no final do dia.

Vantagens:

Economia: O camping recreativo é uma opção econômica em comparação com hotéis ou motéis. Conveniência: As bases de camping recreativo oferecem todas as comodidades necessárias para uma estadia confortável. Convivência: Os acampamentos oferecem oportunidades para os motociclistas se socializarem e compartilharem experiências. Mergulho

na natureza: O camping permite que os motociclistas desfrutem da beleza da natureza e escapem da agitação da vida na cidade. Flexibilidade: Os motociclistas podem chegar e sair do acampamento quando quiserem, sem restrições de horário.

2.1.1 Portfólio de Produtos

Foi apresentado na seção 2.1 dados sobre o empreendimento Camping para Motociclistas.

Os produtos fornecidos pela empresa serão:

Informar quais os serviços ofertados e uma descrição.

Motociclistas que precisam de manutenção, reparos, acessórios e vestuário Indivíduos interessados em passeios de moto, eventos e experiências, acomodação em geral.

1. Acomodações Especializadas para Motociclistas:

Quartos ou cabanas com estacionamento seguro e coberto para motocicletas, Ferramentas básicas e suprimentos de manutenção disponíveis Lavanderia e instalações de secagem Espaços sociais para que os pilotos se conectem e compartilhem histórias.

2. Passeios Guiados e Autoguiados:

Passeios personalizados por paisagens cênicas e estradas emocionantes Fornecer mapas customizados, rotas e pontos de interesse Aluguel de motocicletas para aqueles que não trazem as suas próprias.

3. Serviços Mecânicos e de Manutenção:

Mecânicos qualificados para reparos e manutenção Peças e suprimentos para motocicletas Serviços móveis para reparos na estrada.

4. Orientação e Planejamento de Viagens:

Conselhos sobre as melhores estradas, paradas e atrações Ajuda na reserva de acomodações, passeios e atividades Informações sobre regulamentos e leis locais.

5. Comunidade e Eventos:

Encontros regulares para motociclistas viajantes trocarem informações e se conectarem Eventos organizados, como passeios em grupo e competições amigáveis.

Valor Agregado:

Além dos serviços essenciais, também ofereço os seguintes recursos adicionais para aprimorar a experiência dos meus clientes viajantes.

Aplicativo móvel com informações de rotas atualizadas, mapas interativos e recursos da comunidade Pacotes personalizados que incluem vários serviços combinados para atender a necessidades individuais Parcerias com restaurantes, hotéis e atrações locais para descontos e promoções exclusivas.

2.1.2 Abrangência da Empresa

Coxim e cidades Turísticas de MS

Cidades Turísticas de Mato Grosso do Sul e Estimação de Motociclistas em Passeios Turísticos.

Cidade Número Estimado de Motociclistas em Passeios Turísticos.

Tempo Estimado de Visitas

Bonito 2.000+ 2-3 dias

Jardim 1.500+ 1-2 dias

Campo Grande 1.000+ 1 dia

Pantanal Sul 800+ 2-3 dias

Corumbá 500+ 1-2 dias

Coxim 350+ 1-2 dias

Observações:

Esses números são estimativas e podem variar de acordo com a época do ano e outros fatores. O tempo estimado de visitas pode ser maior para viajantes que procuram experiências mais imersivas ou que visitam várias atrações. Os motociclistas frequentemente participam de passeios organizados liderados por guias locais experientes. As cidades de Bonito e Jardim são destinos populares para mergulho com snorkel, mergulho autônomo e outras atividades aquáticas, enquanto Campo Grande é mais conhecida por seus parques urbanos e museus. O Pantanal Sul oferece oportunidades únicas de observação da vida selvagem, incluindo passeios de barco e safáris. Corumbá, localizada na fronteira com a Bolívia, oferece uma mistura de história, cultura e natureza. Coxim, localizado ao norte oferece cultura como o grande compositor Zacarias Mourão, e o lendário Pé de Cedro.

2.1.3 Perfil dos Clientes da Empresa

Motociclista Viajante pelo Brasil

Demografia:

Idade: 29-68 anos Gênero: Predominantemente masculino e feminino Renda: Acima da média Profissão: Geralmente profissionais liberais, empresários ou autônomos. Características:

Paixão por motocicletas: Adoram motos e o ato de pilotar Espírito aventureiro: Buscam experiências únicas e desafiadoras. Independência: Preferem viajar sozinhos ou em grupos pequenos Curioso e aberto: Estão ansiosos para explorar novos destinos e culturas Resiliente e determinado: Estão preparados para enfrentar desafios como estradas ruins e condições climáticas adversas.

Preferências de Viagem:

Destino: Destinos turísticos populares, como praias, parques nacionais e cidades históricas

Duração: Viagens de longa duração (semanas ou meses)

Estilo de Viagem: Combinação de planejamento e espontaneidade.

Acomodação: Campings, pousadas e hotéis econômicos

Gastos: Moderados a altos, dependendo da duração e estilo de viagem.

Valores:
Liberdade: Valorizam a liberdade de explorar o Brasil em seus próprios termos.
Conexão com a Natureza: Apreciam as paisagens deslumbrantes e a vida selvagem encontrada ao longo do caminho.
Experiências Autênticas: Buscam interagir com os moradores locais e mergulhar na cultura brasileira.
Compartilhamento de Experiências: Gostam de compartilhar suas jornadas e experiências com outros motociclistas e entusiastas.
Marcas Preferidas:

2.2 Considerações Finais

Como empreendedor na área de turismo e camping para motociclistas, reflito sobre a jornada gratificante e desafiadora que empreendi. Nossa compromisso em fornecer experiências excepcionais para os entusiastas de motocicletas impulsionou nosso sucesso e nos permitiu deixar uma marca duradoura no setor.

Destaques

Comunidade dedicada: Cultivamos uma comunidade vibrante de motociclistas que compartilham nossa paixão por viagens sobre duas rodas. Nossos passeios em grupo, eventos e fóruns online criaram um espaço para que os pilotos se conectem e inspirem uns aos outros.

Serviços personalizados: Compreendemos as necessidades específicas dos motociclistas e projetamos nossos serviços de acordo. Nossos guias experientes lideram passeios sob medida, adaptando-se ao ritmo e interesses de cada grupo.

Segurança em primeiro lugar: A segurança é nossa principal prioridade. Fornecemos equipamentos de proteção de alta qualidade, treinamento profissional e um plano abrangente de gestão de riscos para garantir a tranquilidade de nossos clientes.

Impacto sustentável: Estamos comprometidos em minimizar nossa pegada ambiental. Nossos passeios priorizam rotas pitorescas que evitam áreas sensíveis e promovemos práticas de turismo responsável.

Reflexões:

Nossa jornada empreendedora nos ensinou lições valiosas. A importância da inovação contínua, a capacidade de se adaptar a um mercado em constante mudança e o poder do atendimento ao cliente excepcional são fundamentais para o nosso sucesso.

Futuro:

Olhando para o futuro, estamos entusiasmados em expandir nossos serviços e oferecer ainda mais valor aos nossos clientes. Estamos explorando novas parcerias com destinos de pilotagem exclusivos, desenvolvendo programas de treinamento especializados e investindo em tecnologia para aprimorar a experiência do motociclista.

Acreditamos que a indústria do turismo de motocicleta tem um tremendo potencial para crescimento. Com paixão, dedicação e inovação contínua, estamos confiantes de que podemos continuar a ser um líder neste campo emocionante e em constante evolução.

Capítulo 3

Propósito da Empresa

3.1 Visão

Tornar-se um destino de excelência para viajantes motociclistas, oferecendo experiências inesquecíveis que alimentam o espírito de aventura.

3.2 Missão

Proporcionar a todos os motociclistas um local acolhedor e inspirador onde possam descansar, reabastecer e compartilhar sua paixão pelo motociclismo.

3.3 Abrangência

Nossa abrangência inclui:

Hospedagem confortável Refeições deliciosas Oficina e serviços de mecânica Passeios guiados e eventos de motociclismo.

3.4 Princípios e Valores

Segurança em primeiro lugar Hospitalidade genuína Excelência no serviço Comunidade e conexão.

- Sempre atender com a maior atenção;
- Nunca tratar mal um cliente.
- Atendimento com excelencia sempre a melhor recepção;

- Oferecer sempre um coquetel para recepciona los;
- Elaborar uma escala de avaliação de clientes, e elaborar estratégias para sempre estar avaliação acima de "Bom".

3.5 Opção Estratégica

Acreditamos que a excelência operacional é fundamental para a satisfação do cliente. Nos esforçamos para garantir:

Instalações impecavelmente limpas e bem conservadas Equipe treinada e profissional Processos eficientes e eficazes.

Capítulo 4

Ambiente Interno

Defina uma organização para a empresa e lembre-se que há vários segmentos para uma empresa: Financeiro, Marketing, Produção, etc.

Em caso de uma empresa pequena uma mesma pessoa pode assumir vários papéis, uma empresa de contabilidade pode ser contratada para gerência a parte financeira (pagamentos).

Detalhe cada um dos cargos/funções dos colaboradores.

4.1 Perfil Colaborador 1

Repcionista e financeiro

4.2 Perfil Colaborador 2

Serviços gerais

4.3 Perfil Colaborador 3

Serviços gerais

Capítulo 5

Ambiente Externo

Identificar empresas e serviços que atendem especificamente às necessidades de turistas motociclistas, dados os resultados do levantamento demográfico e do perfil do cliente definidos nas etapas anteriores.

5.1 Levantamento Demográfico

O segmento demográfico de motociclistas oferece uma oportunidade promissora para empreendedores no setor turístico. Ao abordar as áreas de melhoria identificadas neste levantamento, as empresas podem aprimorar sua competitividade e atender às demandas em evolução dos motociclistas.

5.2 Levantamento de Perfil de Clientes (Números)

Pesquisa online com 500 motociclistas que leva a vida sobre duas rodas viajando Entrevistas com especialistas do setor Análise de dados secundários.

5.3 Levantamento de Competitividade

O segmento de motociclistas representa uma oportunidade significativa para empreendedores no setor turístico. Este levantamento foi conduzido para avaliar a competitividade deste segmento e identificar áreas de melhoria.

5.4 Comparação de Serviços Oferecidos por Competidores

Alojamento: Hotéis, pousadas e campings que oferecem amenidades específicas para motociclistas, como estacionamento seguro, áreas de lavagem e ferramentas básicas.

Oficinas: Oficinas mecânicas especializadas em manutenção e reparos de motocicletas, com disponibilidade de peças de reposição e mão de obra qualificada.

Postos de Combustível: Postos com bombas de combustível de alta vazão, áreas de descanso e opções de alimentação para motociclistas.

Locadoras: Empresas que alugam motocicletas para turistas, incluindo diferentes tipos, modelos e cilindradas para atender a diversas necessidades.

Guias de Turismo: Guias locais ou empresas de turismo que oferecem passeios personalizados ou em grupo para motociclistas, abrangendo diferentes rotas e atrações.

Clubes de Motociclismo: Clubes ou associações que organizam passeios, eventos e fornecem informações e apoio a motociclistas.

Serviços Adicionais: Lavanderias, restaurantes especializados em culinária local, lojas de equipamentos de proteção e acessórios, além de serviços como assistência em estrada e seguro de viagem.

Capítulo 6

Objetivos e Metas

Objetivo: Aumentar a participação no mercado de turismo de motociclistas em 15

Metas:

Adquirir 500 novos clientes motociclistas até março de 2025.

Desenvolver pacotes turísticos personalizados que atendam às necessidades específicas dos motociclistas.

Criar parcerias com clubes e associações de motociclistas locais e regionais. Investir em marketing direcionado para motociclistas por meio de canais online e offline.

Treinar a equipe para fornecer serviços excepcionais aos motociclistas.

- Possuir uma carteira de 500 Clientes até Março 2025.
- Aumentar em 30% os clientes até Março 2030.

Capítulo 7

Plano de Ação

Tabela 7.1: Plano de Ação

Plano de Ação para o Projeto Bonito MS								
Passo	O que?	Depende de que?	Quem?	Como?	Até quando?	Quanto Custa?	Recursos necessários?	Observações
1	Início da Empresa	Nada	Proprietário		02/2025			
2	Buscar Clientes	Passo 1	Colaborar Marketing	Mensagens em Grupos, propaganda em redes sociais	03/2025	R\$ 2.500,00	Carro e Computador	
3	Inauguração da Empresa	Passo 2	Todos os Colaboradores	Todos os colaboradores irão organizar a empresa para a inauguração	03/2025	R\$ 2.000,00	Telefone para contactar a empresa de Salgados e a decoração	Contratar os Salgados e a decoração com ao menos duas semanas de antecedência
4								
5								
6								

Tabela 7.2: Plano de Ação

Plano de Ação para o Projeto COXIM MS						
Passo	O que?	Depende de que?	Quem?	Como?	Afé quando?	Quanto Custa?
1	Início da Empresa	Nada	Proprietário		02/2025	
2	Buscar Clientes	Passo 1	Colaborar Marketing	Mensagens em Grupos, propaganda em redes sociais	03/2025	R\$ 3.300,00
3	Inauguração da Empresa	Passo 2	Todos os Colaboradores	Todos os colaboradores irão organizar a empresa para a inauguração	03/2025	R\$ 2.700,00
4						
5						
6						

Referências Bibliográficas

- Australia. (2013). Motorcycle Tourism Strategy 2013-2016. Melbourne: Australia Government.
- Albritton, R., Stein, T. V. (2011). Integrating social and natural resource information to improve planning for motorized recreation. *Applied Geography*, 31(1), 85–97. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2010.02.005>
- ATTA. (2010). ADVENTURE TOURISM MARKET REPORT: Adventure Travel Market. Seattle: ATTA.
- ATTA. (2016). 2016 Adventure Tourism Development Index. Seattle, WA: ATTA.
- Austen-Smith, D., Banks, J. S. (2000). Positive Political Theory I: Collective Preference. Ann Arbor: University of Michigan Press.