

Alexsander de Assis Santos Costa
Michelle Souza Santos
Murilo do Nascimento Silva
Patrícia Almeida Castro
Rosiellen Monique Rodrigues Pereira

PLANO DE NEGÓCIO



Alexsander de Assis Santos Costa
Michelle Souza Santos
Murilo do Nascimento Silva
Patrícia Almeida Castro
Rosiellen Monique Rodrigues Pereira

PLANO DE NEGÓCIO



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à banca examinadora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito à obtenção do título de Técnicos em Administração.

Orientadores: Prof. Antônio Marcos Tomé
Prof. Bruno Teremussi Neto
Prof. Douglas F. S. Godo

Alexsander de Assis Santos Costa
Michelle Souza Santos
Murilo do Nascimento Silva
Patrícia Almeida Castro
Rosiellen Monique Rodrigues Pereira

PLANO DE NEGÓCIO



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à banca examinadora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito à obtenção do título de Técnicos em Administração.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Bruno Teremussi Neto

Prof. Paulo Roberto Rosa

Prof. Rosana Abudd

Pres. Epitácio, 03 de Dezembro de 2015.

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter nos dado saúde e força para superar as dificuldades.

A esta conceituada instituição e seu corpo docente, direção e administração que oportunizaram a janela pela qual hoje vislumbramos um horizonte superior, eivado pela acendrada confiança no mérito e ética aqui presente.

Aos nossos orientadores Prof. Antônio Marcos Tomé, Prof. Bruno Teremussi Neto e Prof. Douglas F. S. Godoy, pelo suporte no pouco tempo que lhes coube, pelas suas correções e incentivos, e principalmente pela paciência e discernimento para intender sempre onde nós queríamos chegar. Agradeço a todos os professores por nos proporcionar o conhecimento não apenas racional, mas a manifestação do caráter e afetividade da educação no processo de formação profissional, por tanto que se dedicaram a nós, não somente por terem nos ensinado, mas por terem nos feito aprender. A palavra mestre, nunca fará justiça aos professores dedicados aos quais sem nominar terão os nossos eternos agradecimentos.

Aos nossos pais, pelo amor, incentivo e apoio incondicional. Aos nossos amigos, pelas alegrias, tristezas e brigas compartilhadas a cada conclusão das etapas de nosso trabalho, nossa amizade e companheirismo melhora tudo o que venhamos a produzir ao decorrer de nossa vida.

E a todos que direta ou indiretamente fizeram parte da nossa formação, Muito obrigado.

SUMÁRIO

1.	SUMÁRIO EXECUTIVO	7
1.1.	Resumo dos principais pontos do plano de negocio.....	7
1.2.	Dados dos empreendedores	8
1.3.	Dados do empreendimento	9
1.4.	Missão da empresa	9
1.4.1.	Visão da empresa	9
1.4.2.	Valores da empresa	9
1.5.	Setor de atividade	9
1.6.	Forma Jurídica	9
1.7.	Enquadramento Tributário	9
1.8.	Capital Social	9
1.9.	Fontes de Recursos	10
2.	ANÁLISE DE MERCADO	11
2.1.	Estudo dos Clientes	11
2.2.	Estudo dos Concorrentes	17
2.3.	Estudo dos fornecedores	18
3.	PLANO DE MARKETING	21
3.1.	Descrição dos principais produtos e serviços	21
3.2.	Preço	22
3.3.	Estratégias promocionais	23
3.4.	Estratégias de comercialização	23
3.5.	Localização do Negocio	24
4.	PLANO OPERACIONAL	25
4.1.	Layout do Arranjo	25
4.2.	Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços	26
4.3.	Processo Operacional	26
4.4.	Necessidade de Pessoal	28
5.	PLANO FINANCEIRO	29
5.1.	Estimativa dos Investimentos Fixos	29
5.2.	Capital de Giro.....	30

5.3.	Investimentos Pré-Operacionais	38
5.4.	Investimento Total	38
5.5.	Estimativa de Faturamento Mensal	39
5.6.	Estimativa de Custo de Comercialização	41
5.7.	Apurações dos Custos dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas	42
5.8.	Estimativas dos Custos com Mão de Obra Mensal	44
5.9.	Estimativa do Custo de Depreciação	45
5.10.	Estimativas dos Custos Fixos Operacionais Mensais	45
5.11.	Demonstrativo do Resultado de Exercício	46
5.12.	Indicadores de viabilidade	47
5.12.1.	Ponto de Equilíbrio	47
5.12.2.	Lucratividade	48
5.12.3.	Rentabilidade	48
5.12.4.	Prazo de Retorno do Investimento	48
6.	CONSTRUÇÃO DO CENÁRIO	49
7.	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	50
7.1.	Análise da Matriz F.O.F.A	50
8.	AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	51
	REFERÊNCIAS	52
	ANEXOS	53
	ANEXO1	53

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negocio

De acordo com a recente pesquisa da Vigitel (2012), quase metade da população brasileira está acima do peso. O estudo mostra que 42,7% da população estava acima do peso em 2006. Em 2011 este número passou para 48,5%. Os dados foram levantados em 26 cidades brasileiras e no distrito federal.

O estudo também revelou que o sobrepeso é maior entre os homens, Com 52,6% deles acima do peso ideal. Entre as mulheres, esse valor é de 44,7%. A pesquisa também revela que o excesso de peso nos homens começa na juventude: na idade de 18 a 24 anos 29,4% já estão acima do peso; entre 25 e 34 anos são 55%; e entre 34 e 65 anos esse número sobe para 63%.

Diante deste levantamento, analisamos a escassez da oferta de roupa especializada para esse público específico. Esta falta atinge com mais força cidades do interior, onde o comércio local é menos seletivo e busca englobar todo tipo de cliente. Desta forma deixa muito a desejar em qualidade e exclusividade de determinados ramos da moda. Por outro lado, a mídia incentiva massivamente o uso de roupas que atingem um padrão não real da sociedade. Em contrapartida buscamos incluir as pessoas de Presidente Epitácio e Região que não se enquadram neste molde forjado pela mídia.

Segundo dados do IBGE (2010) a população obesa de Presidente Epitácio ocupa uma fatia de 29% da população. Diante deste numero e do possível crescimento devido à má alimentação e da forma mais comodista que vivemos hoje, nosso ramo de atuação se torna cada vez mais interessante. Há uma grande oportunidade pela falta de concorrentes diretos e também pela grande quantidade de pessoas obesas que não tem qualidade em vestuário na cidade e região.

A estimativa de população em 2015 segundo o IBGE (2015) é de 43.535 habitantes, sendo assim, a proporção de pessoas acima do peso é de 12.572 habitantes, e o foco da empresa será melhorar a autoestima desse público além de inclui-los no que a moda tem de melhor, sem abrir mão de suas medidas originais.

1.2 Dados dos empreendedores

Sócio 01: Rosiellen Monique R. Pereira

Endereço: Salvador 22-36 – Pres. Epitácio Tel: (18) 3281 3193

Experiência profissional: 4 anos na Empresa Comercial Omote LTDA rede supermercadista, operadora de caixa e auxiliar de escritório, responsável pelo contas a pagar e recebimento de boletos.

Formação acadêmica: Operador de Computador e Administração de empresas – Microlins. Técnico em Administração — Instituto Federal de Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo

Atribuições do Sócio 01: Com o compendio de experiências adquiridas no contato diário com o público, o sócio 1 trabalhará com vendas internas e externas da loja, recebimento de fichas, pedidos do catalogo e compras para reposição do estoque. Com a venda autônoma a domicilio adquiriu clientela, renda e experiência com o público alvo que trabalharemos.

Sócio 02: Patrícia Almeida Castro

Endereço: Estevan Holpert 7-49 – Pres. Epitácio - Tel: (18)3281-4111

Experiência Profissional: 2 anos na empresa JBS S.A, unidade Pres. Epitácio, como auxiliar de faturamento, emissão de notas fiscais eletrônicas, entrada de insumos e matéria prima, e controle de estoque.

Formação Acadêmica: Técnico em Automação Industrial, Técnico em Administração — Instituto Federal de Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo.

Atribuições do Sócio 02: Responsável pela contabilidade e controle de estoque da empresa.

1.3 Dados do empreendimento

Nome: Beleza: 100 Medida

Razão Social: Rosiellen Monique LTDA ME

CNPJ: 79.873.442/0004-18

Endereço: Avenida Pres. Vargas 11 - 41

1.4 Missão da empresa

Promover a integração de pessoas que não se encaixam no padrão de moda forjado e estabelecido pela mídia e pela sociedade, gerando mais autoestima e qualidade de vida.

1.4.1 Visão da empresa

Ser referência em moda Plus size por todo oeste paulista.

1.4.2 Valores da empresa

Responsabilidade Social, Sustentabilidade e respeito pelo ser humano.

1.5 Setor de atividade

Comércio

1.6 Forma jurídica

ME

1.7 Enquadramento tributário

Simple Nacional

1.8 Capital social

O Capital social será composto por R\$ 50.000,00.

Numero de Sócios	Nome do sócio	Participação (%)	Valor contribuído
Sócio 01	Rosiellen Monique	50	R\$ 25.000,00
Sócio 02	Patrícia Almeida	50	R\$ 25.000,00
Total		100	R\$ 50.000,00

1.9 Fontes de recursos

Sócio 01: FGTS do seu ultimo emprego no valor de R\$ 12.000,00 + 40% da rescisão totalizando R\$ 16.800,00. Economias conquistadas mediante venda de roupas no horário livre após a jornada normal do trabalho anterior no valor de R\$ 3.800,00 e venda de uma moto Biz 2008 no valor de R\$ 4.400,00. Totalizando R\$ 25.000,00.

Sócio 02: Venda de um Carro usado HB 20 2013, no valor de R\$ 25.000,00.

2. ANÁLISE DE MERCADO

Em toda a análise de mercado procuramos dar ênfase no público em que iremos atender. Todavia, procuramos buscar sugestões, opiniões e visões diferentes de pessoas que não só vivem com o problema da escassez de vestuário adequado a elas, mas também com seus amigos, familiares e conhecidos, pois é uma lacuna que afeta todos nós, direta e indiretamente.

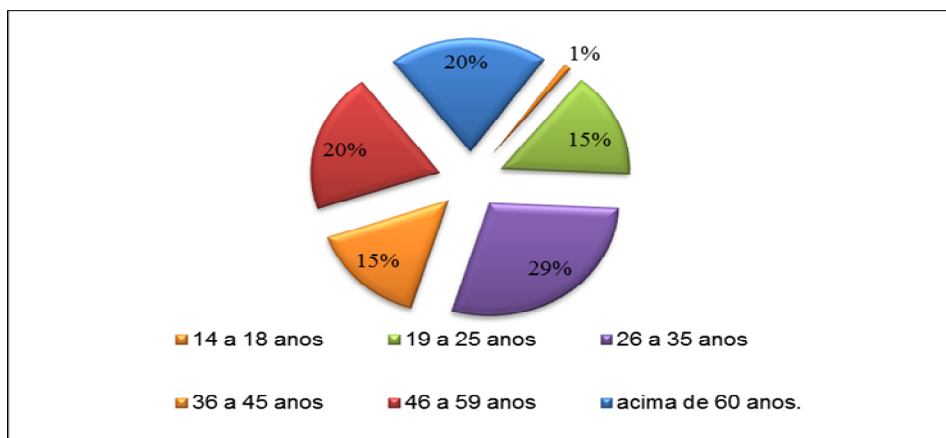
2.1 Estudo dos clientes

Para a realização deste estudo propusemos a entrega do formulário de perguntas (anexo1) a 100 (cem) pessoas. Neste compêndio integraram 70 pessoas que são afetadas diretamente com a falta de produtos direcionados a elas e 30 pessoas que conheciam de perto a falta, convivendo com familiares e amigos que encontram esta dificuldade. Iniciamos o formulário com perguntas bastante abrangentes, mas necessárias para conhecer nosso público alvo. No decorrer do formulário afunilamos a pesquisa, procurando assim encontrar as maiores dificuldades, desejos e procuras das pessoas que consumirão nossos produtos.

Visamos nossos concorrentes mais próximos, encontramos falhas que afastam os consumidores e descobrimos o que leva um consumidor a se atentar aos produtos que irá comprar. Assim, temos a base do que necessitaremos para atender nossos clientes de forma a se diferenciar dos outros que enquadram ou tentam enquadrar-se no conceito Plus Size na região e em nossa cidade de atuação.

Gráfico 1 – Faixa etária

O Gráfico 1 apresenta a média de idade de nossos futuros consumidores.

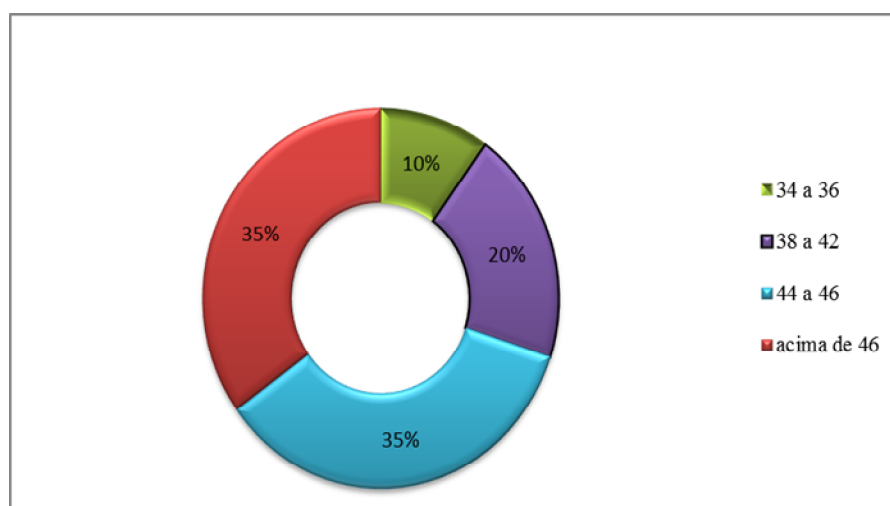


Fonte: Os próprios autores

No gráfico 1 procuramos conhecer as sugestões e opiniões de pessoas de variadas idades, considerando pessoas de 14 anos ou mais. A predominância foi de pessoas de 26 a 35 anos de idade, publico já com independência financeira, o que nos possibilitou alto índice de aceitação. Nesta margem de idade, a maioria das pessoas esta em plena ascensão profissional, pois normalmente estão concluindo ou já concluíram a educação superior, começando a criar laços de família e estão ativos no convívio social.

Gráfico 2 – Numeração do vestuário

Com o gráfico 2 demonstramos a grande quantidade de pessoas acima do peso padrão.

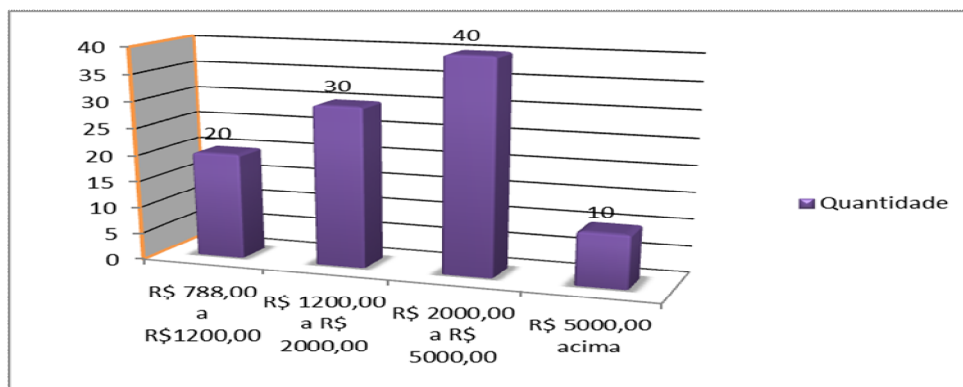


Fonte: Os próprios autores

Com o levantamento do gráfico 2, conseguimos colher informações de pessoas que possivelmente serão nossos clientes. Sendo assim, maior solidez em nossas afirmações. Baseadas pela nossa pesquisa de mercado, 70% das pessoas se encaixavam no conceito Plus Size e 30% das pessoas tinham conhecimento da lacuna que existe nesse nicho de mercado desta região.

Gráfico 3 – Qual é a sua faixa salarial?

No gráfico 3 está exposto a faixa salarial que nosso público tem, de nosso rol de perguntas a maioria (40) obteve índice de R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00.

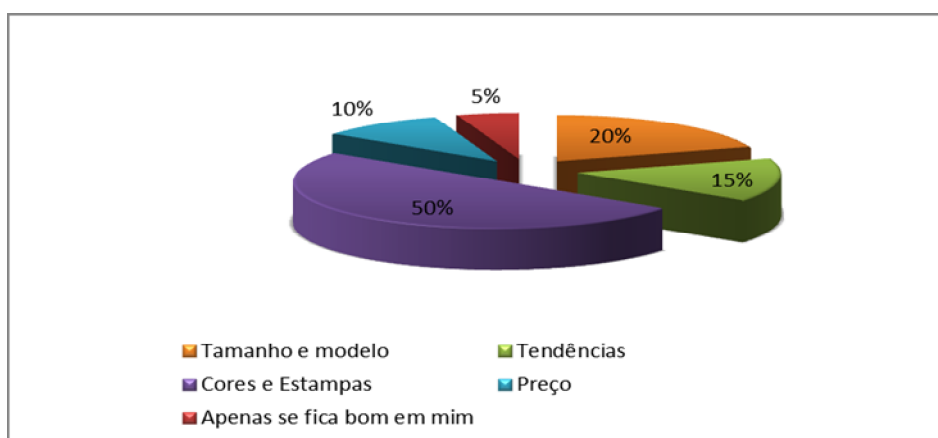


Fonte: Os próprios autores

De acordo com o gráfico 1 a maioria dos entrevistados tinha entre 26 e 35 anos de idade, o que resultou em uma média salarial substancial. Se um cliente gastar 5% da renda dele em nossa loja todo mês estaremos com uma fidelização por volta de R\$ 150,00. Então se levarmos em consideração, e estimarmos que pelo menos metade dos entrevistados dentro da média salarial se fidelizará conosco, teremos R\$ 3.000,00 de receita garantida mensalmente.

Gráfico 4 – O que chama a atenção do cliente ao escolher uma peça?

No gráfico 4 apresentamos a preferencia do cliente em comprar alguma peça, o que mais ele leva em consideração ao adquirir um modelo.



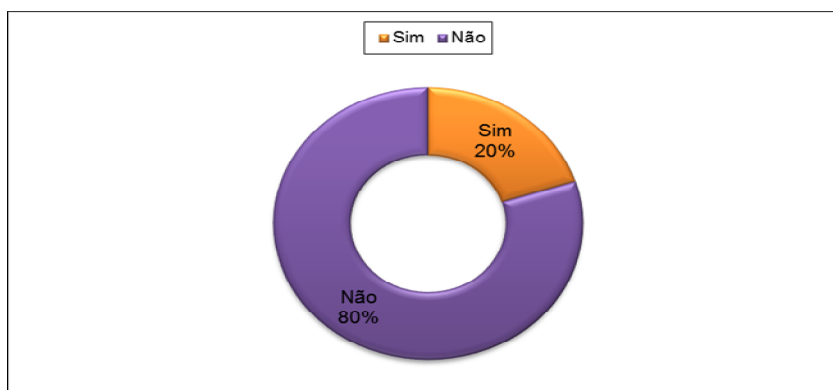
Fonte: Os próprios autores

Podemos observar no gráfico 4 que os clientes levam muito em consideração as cores e as estampas ao comprar uma peça de roupa 50%. Por obrigação então teremos que ter

critérios mais detalhistas em relação a cores e estampas, e pelo aspecto tamanho e modelo, que também obteve substancialmente um índice considerável nesta questão, 20%.

Gráfico 5 – O Comércio local te satisfaz?

Com o gráfico 5 questionamos a eficiência do comercio de Pres. Epitácio.

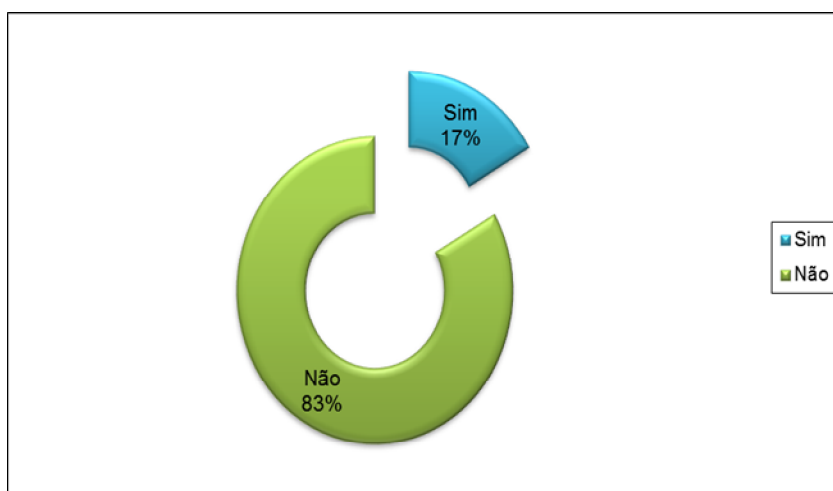


Fonte: Os próprios autores

No gráfico 5 observamos a insatisfação do público local em relação ao comércio existente em nossa cidade. Já imaginávamos este grau de reprovação, pois convivemos todos os dias com vendedores ineficientes, mal humorados e despreparados. Portanto, é imprescindível fortalecer o preparo dos vendedores e nunca cessar a busca pela maior satisfação de nossos clientes.

Gráfico 6 – Popularidade dos concorrentes

No gráfico 6 está exposto a popularidade dos nossos concorrentes diretos e indiretos.

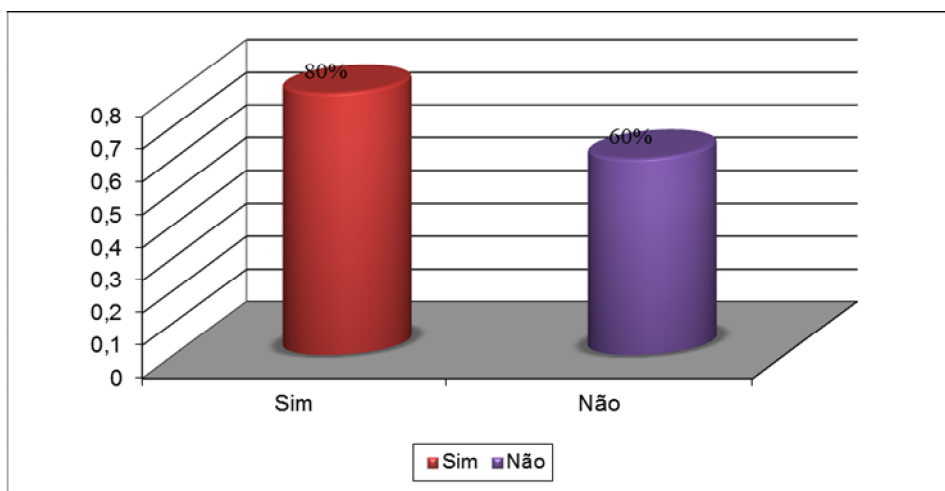


Fonte: Os próprios autores

Com o gráfico 6 procuramos saber se a população conhece os possíveis concorrentes da cidade e região, como foi possível observar, esse conhecimento é muito reduzido, o que gera uma oportunidade nesse segmento de negócio. Como toda cidade de população reduzida, Presidente Epitácio é muito sensível a novidades, todo tipo de comércio que é recentemente aberto torna-se atrativo aos habitantes, porém depois de um tempo o fluxo de clientes curiosos diminui.

Gráfico 7 - No seu ambiente familiar ou entre amigos, há alguém que tenha dificuldades de encontrar roupas de seu gosto, por ser fora do padrão?

No gráfico 7 é exposto a perspectiva de quantidade de pessoas que encontram dificuldade em encontrar roupa específica para seu peso.

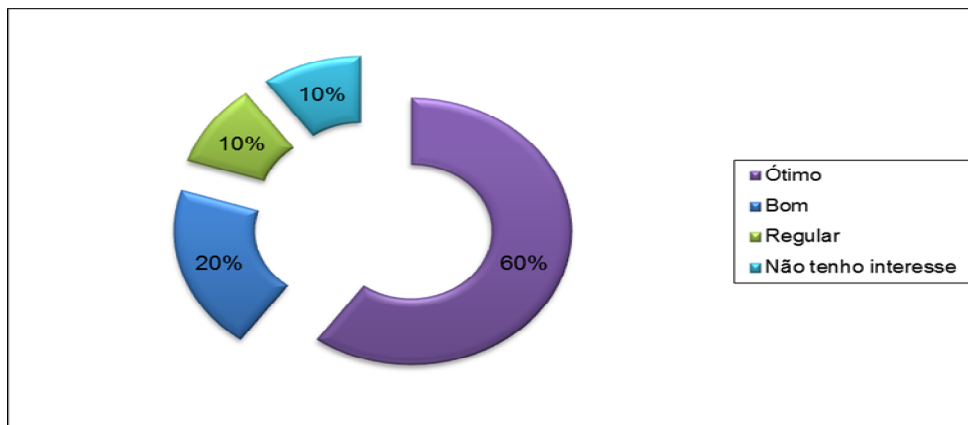


Fonte: Os próprios autores

Para se ter uma ideia do quanto existe de pessoas a procura de uma loja com o que a nossa irá oferecer, no gráfico 7 procuramos estimar a área de abrangência de nossa atuação pesquisando se determinada pessoa tinha dificuldades em encontrar roupas ou se conhecia alguém que sofria com essa dificuldade.

Gráfico 8 - O que você acha de ter uma loja que seja especializada em modelos e acessórios de tamanhos especiais?

É exposto no gráfico 8 a opinião das pessoas entrevistadas em relação a abertura de uma loja Plus Size em nossa cidade e Região.



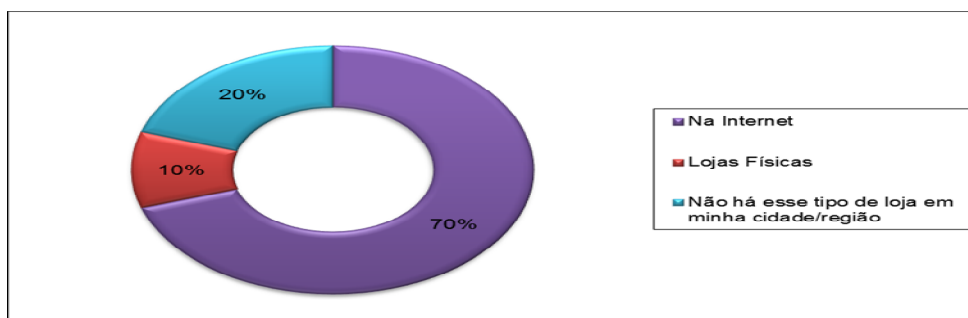
Fonte: Os próprios autores

Com o gráfico 8 procuramos demonstrar o interesse das pessoas em uma loja da categoria Plus Size em nossa cidade e região. Como é possível observar a aceitação é muito favorável, o gráfico se dividiu significativamente entre Ótimo 60%, e Bom 20%. Como a maioria reagiu positivamente a esta pergunta, imaginamos que se determinada pessoa não procuraria pelo estilo que trabalhamos para si mesma, poderia procurar para uma terceira pessoa, como presente, lembrando assim de nossa loja, que tem um estoque muito bem munido de roupas adequadas para lhe satisfazer.

As pessoas se preocupam não só na sua própria autoestima, mas também em ver um próximo se vestindo bem, e feliz em encontrar um lugar exclusivo para ela.

Gráfico 9 – Onde você costuma encontrar este tipo de roupas?

Com o gráfico 9 apresentamos a saída que nosso público encontra para se vestir, já que não existe nenhuma loja que se dedique somente em roupas Plus Size.



Fonte: Os próprios autores

Procuramos por meio do gráfico 9 entender a saída que o nosso cliente encontra para a aquisição deste tipo de roupa e percebemos que a Internet é a saída mais usada. Por ter como saída a compra online de roupas sem poder experimentar ou mesmo tocar a peça, torna um atrativo e uma grande arma ter uma loja física. Teremos catálogo de produtos, todavia não podemos restringir nossa loja a este tipo de venda, pois o cliente que compra por catálogo também pode comprar pela internet, então nosso estoque físico precisa ser utilizado e exposto com evidência e bastante inteligência.

Conclusões da pesquisa

Antes de iniciarmos a pesquisa de mercado imaginávamos o potencial a ser explorado na área do Plus Size em nossa região. Todavia, a pesquisa mais aprofundada e direta ao público trouxe novos horizontes, conhecimentos e ideias para integrarem no nosso projeto. Procuramos aplicar as questões que ainda soavam como dúvida em nosso projeto, elaboramos os questionários e conseguimos uma gama de opiniões de variadas pessoas, cujo perfil era o que procurávamos. Encontramos o que já era previsto no início do projeto, nossos concorrentes não tem roupas de qualidade que atendam ao mundo da moda no estilo Plus Size. Apenas roupas que tem um tamanho próximo ao que venderemos, porém totalmente fora do que o mundo da moda oferece o que nos mostrou uma possível força positiva para estabelecer promoções, propagandas e desfiles, mostrando a qualidade de ter no acervo da loja, roupas que se encaixam na tendência usual e contemporânea, sem perder o traço Plus Size.

2.2 Estudo dos concorrentes

Após coleta de informações através da pesquisa de mercado (anexo1), encontramos diversas carências que nossos concorrentes deixam de suprir em nossos futuros clientes, mesmo não sendo concorrentes diretos, são as opções que nosso público tem para se vestir. Tivemos dois concorrentes citados na pesquisa, uma das lojas é a Camafeu, que se encontra na Rua Salvador 10-37, fora da avenida principal da cidade. A loja já se encontra em desvantagem perante a nossa, outra desvantagem é a divisão da loja em vários tipos de roupas. Sendo nossa loja especializada nesse público específico, pode ter mais competência em investir em roupas próprias ao público Plus Size.

Outra loja citada em nossa pesquisa foi a Pernambucanas, a loja é uma das mais famosas da cidade, porém há um número de produtos muito limitado, quando se trata de Plus

Size. O cliente leva a roupa por conta da falta de opção, a quantidade é limitada e a extensão da numeração é muito pequena, ou seja, clientes que vestem roupa acima dos 46 não encontram vestuário. Coisa que nossa loja se atentará em adequar para melhor satisfazer todos os clientes, como no próprio nome já diz, a beleza não terá medida.

2.3 Estudo dos fornecedores

Procuramos fornecedores em diversas partes do país, marcas conceituadas nos enviaram seus catálogos de preços e conseguimos descontos em vários modelos fornecedores que vendem no varejo, o que nos fez diminuir em 20% o custo de mercadoria vendida. Através de sites da internet conseguimos encontrar grande acervo de fornecedores que vendem e dividem o pagamento em diversas vezes, e que entregam seus produtos de 05 a 20 dias. Segue abaixo a lista dos fornecedores que mais nos interessaram.

Loja Mulherão

<https://www.lojamulherao.com.br/>

Fornecedor Online e pioneiro de roupas Plus Sizes, Roupas Femininas em Geral, Moda Praia, Lingeries, Vestidos, Calças Jeans e Camisas.

Formas de Pagamento: Dividem em até 12 vezes nos Cartões sem juros, Depósitos em conta e Pagamentos á vista de Boletos.

Tel: (11) 3938-9722

Não disponibiliza loja física

Entrega em até 7 dias.

Super M

<https://superm.com.br/>

Tel: (11) 2694-5833

Rua Oriente 662 - Brás São Paulo, SP.

Formas de Pagamento: 12 vezes nos Cartões sem juros, Depósitos em conta e Pagamentos á vista de Boletos, Pagando a vista ganhamos até 20% de desconto.

Frete Grátis. Entrega de 15 á 20 dias

Tutti Modas

<http://plussize.tuttimodas.com.br/>

Tel: (11) 2840-2238

Endereço: Rua Santa Rita, 815 - Centro - Itu – SP

E-mail: contato@tuttimodas.com.br

Fornecedores de Vestuário Feminino em geral.

Entrega até 7 dias úteis.

Loja Floid

Tel: (11) 2694-6814

Endereço: Rua Oriente – 654 (SP) **Cep:** 03016-000

Fornecedores de Roupas Masculinas em Geral.

Frete Grátis Entrega em até 15 dias.

Farbe

<http://ecommerce.farbe.com.br/>

Tel: (47) 3036-6245

Rua: Dr. Blumenau, 7625 **Bairro:** Encano - Indaial/SC **CEP:** 89130-000

Fornecedor de Tecidos e Malhas em Geral.

Formas de Pagamento: Cartão de Credito, Boletos e Deposito em Conta.

Sansei

<http://www.sansei.com.br>

Endereço: Av. São Paulo, 125 **CEP:** 07052-160 - Jd. Tranquilidade Guarulhos – SP

Telefone: (11)3787-3333

E-mail: mkt@sansei.com.br

Fornecedor e Assistência de maquinas de costura e bordado.

3. PLANO DE MARKETING

A Beleza 100 Medida é uma loja voltada ao público Plus Size, isso a torna um referencial a toda pessoa que se enquadra neste tipo de roupa. Ter um plano de Marketing significativo, ativo e inovador nos tornará não só uma loja referencial em um tipo de roupa, mas também um modelo empreendedor para as demais lojas da cidade.

De início, buscando clientela, renda e o mais importante, o conhecimento do público que iremos atingir, iniciaremos com venda à domicilio e através de indicações, sem loja física. Observando todas as nuances e tipos de gostos que nosso público tem, investiremos em estoque e pesquisa do que teria maior rotatividade em nossa loja, estrategicamente em Pres. Epitácio mas com foco em todo oeste paulista.

Com o foco em ter a variedade que nossos concorrentes mais próximos não têm, aliado ao preço mais atrativo e que cabe no bolso do nosso cliente, entraremos em busca de melhor servir ao público a que nos propusemos atingir. Seremos referência em vendas, divulgação e sustentabilidade empresarial, não só de lojas de roupas, mas todo tipo de empreendimento da cidade e região.

Procuraremos fazer periodicamente pequenos desfiles com modelos Plus Size, onde contrataremos um fotógrafo para que obtenhamos a máxima qualidade no enfoque de nossos produtos. Assim poderemos divulgar as fotos de roupas novas, a contínua mudança de tendência que ocorre no mundo da moda e deixando explícito o preço de alguns produtos. Entretanto, alguns modelos especiais não terão seus preços divulgados e sim a ocasião de oferta especial. Assim, tentaremos atrair nossos clientes para experimentar e conhecer os melhores preços da região. Munidos de vendedores ágeis e treinados para melhor atender e orientar nossos clientes, no mínimo ganharemos a simpatia e o favoritismo de quem nos procura.

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Nossa loja contará com um acervo muito bem selecionado para agradar nossos clientes. As melhores marcas, melhores cores, e as estampas mais atuais da tendência. Comercializaremos bermudas, blusas, macacões, calças, regatas, saias, etc.

Marcas conceituadas no mercado como All Zap, Kiss Flower e Cativa estarão em ênfase por toda loja. Com nossa costureira exclusiva poderemos adicionar ou excluir itens,

destaques e detalhes que nossos clientes não acham necessários, assim, a chance de perda de vendas por detalhes ínfimos são reduzidas.

Poderemos customizar roupas do gosto, e do jeito que nosso cliente deseja. Tudo em favor da satisfação mútua de nosso publico.

Kiss Flower é uma das marcas mais procuradas pelo nosso publico feminino, daremos ênfase nas tendências, e linha de moda feminina que é a mais sensível aos modelos atuais.

Figura A

Na figura A apresentamos 4 peças de um fornecedor de nossa loja, a marca Kiss Flower.



Fonte: Kiss Flower Moda Plus Size

3.2 Preço

A Beleza 100 Medida se dedicará ao máximo no estudo deste item tão importante no empreendimento. Tratar de preço é perambular por uma linha tênue entre o sucesso e o fracaso de qualquer loja. Deste modo, nosso estabelecimento trará preços competitivos para fazer frente aos nossos concorrentes, produtos de excelente qualidade com preços acessíveis. Não podemos esquecer dos produtos paralelos, com menor durabilidade mas com preço altamente competitivo, servindo de chamariz nas vitrines ao lado de marcas de alto requinte. Assim, equilibraremos os produtos com alta rotatividade e outros com maior tempo no

estoque, atentos ao que podemos fazer, sem comprometer nossas finanças, mas com foco na satisfação do nosso público.

Aos clientes que pagarem no cartão faremos até 6x sem juros, já o cliente que puder efetuar o pagamento á vista, estipularíamos algum brinde, que combine com o modelo escolhido.

No quadro abaixo estão alguns preços que nossa loja oferecerá.

Descrição do produto	Preço de Venda
Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	R\$ 79,90
Macacão Comprido Estampado Arimath	R\$ 246,50
Blusão Moletom c/ sil	R\$ 59,50

3.3 Estratégias promocionais

Dentro do acervo de produtos que venderemos estão alguns acessórios como bolsas, bijuterias, sapatos, etc. Pensando em melhor satisfazer nossos clientes, desenvolvemos uma promoção com o uso de bijuterias, toda cliente que pagar á vista, recebera de nossa loja uma bijuteria que combine e melhore ainda mais o modelo que escolheu levar. Outra forma de promover a satisfação dos nossos clientes é a entrega de um cupom a cada R\$ 60,00 gastos na loja. Quando o cliente alcançar a soma de 10 cupons, poderá escolher uma de nossas bolsas como presente da Beleza 100 Medida.

3.4 Estratégias de comercialização

A divulgação será em massa através de panfletos, paginas dos jornais que mais circulam na cidade. A divulgação mais ampla será nas redes sociais, Twitter, Facebook e Whatsapp. Serão o veiculo mais eficaz para que nosso nome, promoções e inovações cheguem até nosso publico alvo. Fotos de desfiles onde as modelos vestirão as roupas novas, os padrões atuais de tendências usadas nas grandes cidades, mídias e no dia a dia serão recorrentes no perfil de nossa loja. Assim, nossos clientes sempre estarão conectados com nossa loja, seja na rua com banners e flyers, ou pela tela de seu computador e/ou celular.

Há recorrentes casos em lojas de roupas onde o cliente gosta da roupa, adquire, mas não fica do tamanho perfeito. Então o cliente busca uma costureira externa e faz o determinado ajuste onde houver. Em nossa loja teremos uma costureira própria, assim, o cliente pode adequar barras, botões e bolsos, de acordo com o que ele quiser. Desta forma não precisará recorrer a outro serviço externo.

3.5 Localização do negocio

A Beleza 100 Medida se encontrará na Avenida Presidente Vargas 11-41, próximo da maior movimentação da cidade. Estaremos a um passo de nossos clientes e além da facilidade em nos encontrar, nosso publico terá grande facilidade em estar por dentro de ofertas, promoções e novas tendências que nossa loja oferecerá.

4. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional apresenta primeiramente o layout da loja física, logo após a capacidade produtiva e estimativa de produção, e por fim um fluxograma demonstrando os processos operacionais e a necessidade de pessoal.

4.1 Layout e arranjo físico

Figura B

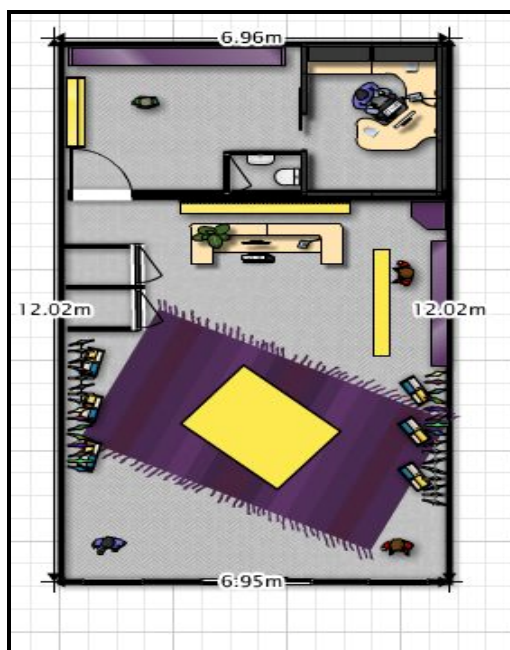


Figura C

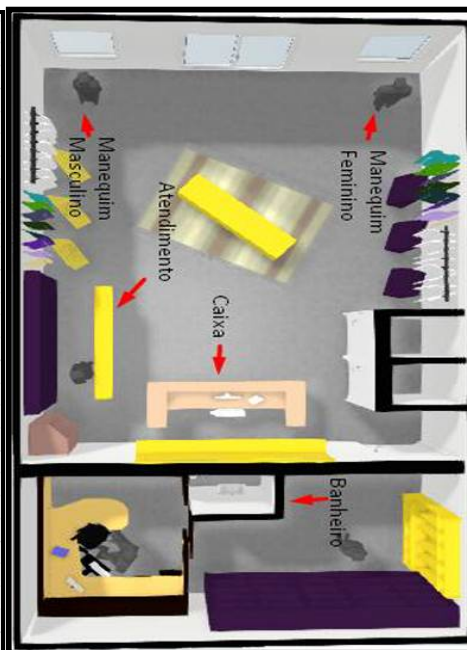


Figura D



Fonte: Os próprios autores

4.2 Capacidades produtivas / comercial / serviços

A Beleza 100 medida, contará inicialmente com um estoque de 200 peças de roupas, variando modelos e tamanhos. Também teremos um estoque variável de 150 peças de nossos acessórios, usando a mesma diversidade de tamanhos e modelos. Esperamos a venda de oito peças diárias entre roupas e acessórios, nos dando no final dos meses 208 peças vendidas.

Para os meses festivos, como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dias dos Pais, Black Friday, nosso estoque será aumentado em 20%. Já em dezembro onde ocorre substancialmente um aumento das vendas devido ao Natal, aumentaremos em 50%. Neste mesmo mês iremos contratar mais dois funcionários, para não perder a qualidade do atendimento de nossos clientes. Se em dias comuns atenderemos em média quatro clientes em 1 hora, próximos a datas festivas colocaremos a meta de atender de oito a dez clientes em 1 hora, buscando sempre agradar, satisfazer e fidelizar nosso público alvo.

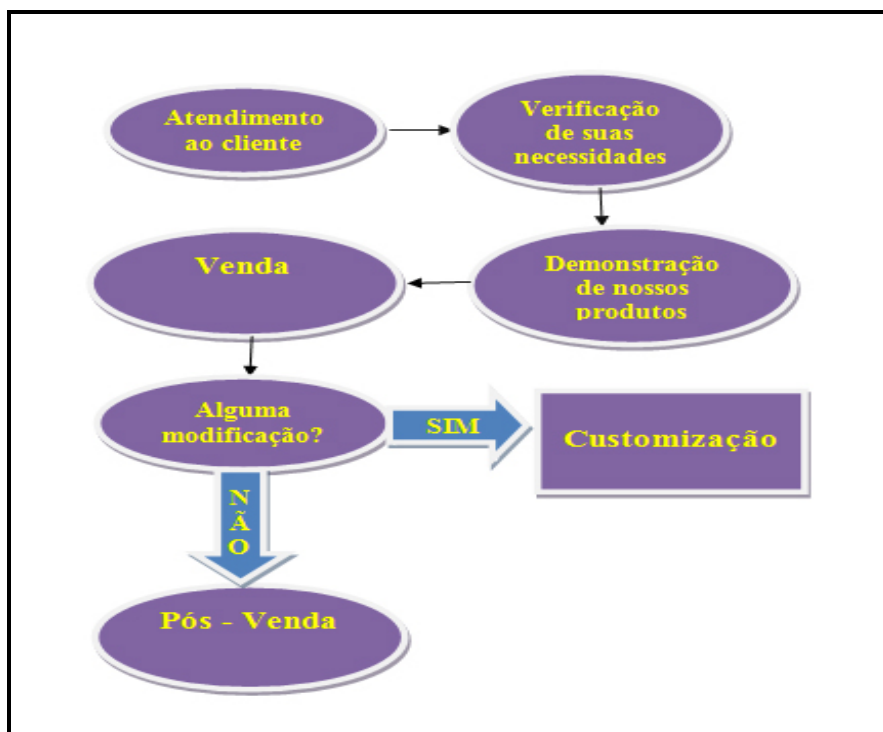
4.3 Processos operacionais

A Beleza 100 Medida contará com uma funcionária efetiva e a participação continua dos sócios. A carga horária de nossa funcionária efetiva será de 44 horas semanais, 8 horas de trabalho de segunda a sexta e 4 horas aos sábados, variando de acordo com a necessidade de nosso estabelecimento.

Nossa loja contará com duas sócias, que ficarão responsáveis pelo controle de estoque, controle financeiro, planos e estratégia de marketing e tomada de decisões. Nossa funcionária efetiva será responsável pela parte de vendas, costura, confecção e customizações dos produtos, poderá colaborar com a limpeza, organização e assistência nas vendas. As atividades de operação de caixa e também de vendas serão realizadas pelas sócias. Uma sócia trabalhará com o controle de caixa, vendas e marketing; a outra ficará encarregada das atividades que envolvem controle de estoque e parte financeira.

Fluxograma

Figura E:



Fonte: Os próprios autores

Organograma

Figura F:



Fonte: Os próprios autores

4.4 Necessidades de pessoal

Função/Cargo	Qualificações
<p>Gerente, Operador de Caixa e Plano de Marketing</p>	<p>É necessário ter experiência na área de comércio, ensino técnico na área administrativa ou contábil, facilidade com números, boa desenvoltura com pessoas e boa comunicação. Este cargo será ocupado pela sócia um Rosiellen M.</p>
<p>Controle de Estoque e Controle Financeiro</p>	<p>É necessário ter experiência na área, ensino superior ou técnico na área administrativa ou contábil, facilidade com números, boa organização e comunicação. A Sócia Dois Patrícia Almeida ocupará essa função em nossa loja.</p>
<p>Confeccionista e Vendedora</p>	<p>É necessário ter experiência na área, ensino médio completo, boa comunicação e boa desenvoltura com pessoas. Nossa funcionaria será Michelle Souza.</p>

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 Estimativas Dos Investimentos Fixos

A – Máquinas e Equipamentos

Máquinas e Equipamentos					
	Descrição	Quant	Valor Unit		Total
1	Maquina de Costura Singer Facilita	1	R\$	620,00	R\$ 620,00
2	Computador Positivo	1	R\$	800,00	R\$ 800,00
3	Telefone S/ Fio	1	R\$	39,00	R\$ 39,00
4	Impressora Fiscal (Usada)	1	R\$	500,00	R\$ 500,00
5	Ar Condicionado Lg	1	R\$	1.139,00	R\$ 1.139,00
6	Estabilizador Energético III	1	R\$	60,00	R\$ 60,00
Subtotal (A)			R\$	3,158,00	

B – Móveis e Utensílios.

Móveis e Utensílios					
	Descrição	Quant	Valor Unit		Total
1	Arara de 4 Mts	1		120,00	120,00
2	Tapete de Centro 150 cm por 200 cm	1		256,00	256,00
3	Balcão de Centro em MDF e Vidro	1		1.000,00	1.000,00
4	2 Mts de armário com 20 divisões	1		750,00	750,00
5	4 Mts por 2 de Armário com 40 divisões Mdf	1		950,00	950,00
(Para Estoque)					
6	painel expositor de bolsas e assessorios com uma prateleira e 10 ganchos	1		390,00	390,00
7	Prateleira em MDP	1		270,00	270,00
8	Tapete Capacho	1		85,57	85,57
9	Rodo	1		8,00	8,00
10	Vassoura	2		7,00	14,00
11	Manequins Plus Size	2		250,00	500,00
Subtotal (B)			R\$	4,343,57	

TOTAL DOS INVESTIMENTOS	SUBTOTAL(A+B)	R\$	7.501,57
FIXOS			

5.2 Capital de giro

A - Estimativa de Estoque Inicial

Blusas Femininas						
Descrição	Ref.	Tam.	Quant	Valor Uni	Total	
Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	1827589	G	2	35,99	71,98	
Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	1827589	GG	2	35,99	71,98	
Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	1827589	XXG	1	31,99	31,99	
Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	1827589	XLG	1	31,99	31,99	
Blusa de Alça Azul Royal	1820944	G	1	23,99	23,99	
Blusa de Alça Azul Royal	1820944	GG	2	26,99	53,98	
Blusa de Alça Azul Royal	1820944	XXG	2	26,99	53,98	
Blusa de Alça Azul Royal	1820944	XLG	3	27,99	83,97	
Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	1820944	G	1	23,99	23,99	
Fem						
Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	1820944	GG	5	28,79	143,95	
Fem						
Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	1820944	XXG	4	28,49	113,96	
Fem						
Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	1820944	XLG	4	28,49	113,96	
Fem						
Blusa Malha MC Frente TEC Plano	107031	G1	2	38,61	77,22	
Colar Plus Size Fem						
Blusa Malha MC Frente TEC Plano	107031	G2	2	38,61	77,22	
Colar Plus Size Fem						
Blusa Malha Mg ¾ c/ estampa Plus Size	106945	G1	1	11,12	11,12	
Fem						
Blusa Malha Mg ¾ c/ estampa Plus Size	106945	G2	1	11,12	11,12	
Fem						
Blusa Malha Mg ¾ c/ estampa Plus Size	106945	G3	1	11,12	11,12	

Fem

Regata C/ Detalhe em Renda	1811080	G	1	19,92	19,92
Regata C/ Detalhe em Renda	1811080	GG	2	22,41	44,82
Regata C/ Detalhe em Renda	1811080	XXG	2	22,41	44,82
Regata C/ Detalhe em Renda	1811080	XLG	1	19,92	19,92
Blusa Silk Barrielli	1617c	G4	9	29,14	262,24
Blusa Manga Curta Borboleta	39191	G	4	30,31	121,22
Blusa Manga Curta Borboleta	39191	GG	3	29,77	89,32
Blusa Manga Curta Borboleta	39191	XG	1	25,52	25,52
Blusa com Laço Smary	6026	G1	1	27,92	27,92
Blusa com Laço Smary	6026	G2	1	27,92	27,92
Blusa com Laço Smary	6026	G3	2	31,41	62,82
Blusa Com Manga Lunender	31472	G	3	63,28	189,84
Blusa Com Manga Lunender	31472	GG	3	63,28	189,84
Blusa Com Manga Lunender	31472	XG	2	61,02	122,04
Blusa Com Manga Lunender	31472	XGG	4	64,41	257,64
Total			74	R\$	2.513,34

Vestidos/ Macacões Femininos

Descrição	Ref.	Tam	Quant	Valor Uni	Total
Macacão Comprido Estampado	21586	GG	7	184,38	1.290,64
Macacão Comprido Estampado	21586	XG	3	177,15	531,44
Macacão Comprido Estampado	21586	EXG	2	98,82	197,64
Macaquinho Plus Size Floral	70074	46	1	87,84	87,84
Macaquinho Plus Size Floral	70074	48	1	87,84	87,84
Macaquinho Plus Size Floral	70074	50	1	87,84	87,84
Macaquinho Plus Size Floral	70074	52	1	87,84	87,84
Macacão Classico Frente Única	1007a	GG	2	108,00	216,00
Macacão Classico Frente Única	1007a	XG	5	115,20	576,00
Macacão Classico Frente Única	1007a	EXG	4	114,00	456,00
Vestido Burundi Flight Level	6249a	G	5	119,04	595,20

Vestido Burundi Flight Level	6249a	G1	4	117,80	471,20
Vestido Burundi Flight Level	6249a	G2	5	95,04	475,20
Vestido Curto Plus Size Estampado	VE 0333	50	1	79,20	79,20
Vestido Curto Plus Size Estampado	VE 0334	52	1	79,20	79,20
Vestido Malha ML Floral	106980	G1	2	17,82	35,64
Vestido Malha ML Floral	106980	G2	1	15,84	15,84
Vestido Malha ML Floral	106980	G3	3	18,48	55,44
Vestido Malha ML Floral	106980	G4	2	17,82	35,64
Total			51	R\$	5.461,64

Blusas Masculinas								
Descrição				Ref.	Tam	Quant	Valor Uni	Total
Blusão Moletom c/ sil				106829	G1	3	23,24	19,92
Blusão Moletom c/ sil				106829	G2	5	23,90	44,82
Blusão Moletom c/ sil				106829	G3	4	23,66	44,82
Blusão Linha Listrada				105704	G1	2	25,02	50,04
Blusão Linha Listrada				105704	G2	2	25,02	50,04
Camiseta Masculina Malha Flame				SD102	G	3	37,24	31,92
Camiseta Masculina Malha Flame				SD103	GG	2	35,91	71,82
Camiseta Masculina Malha Flame				SD104	XG	2	35,91	31,92
Camiseta Masculina Malha Flame				SD105	XLG	3	37,24	71,82
Camiseta Polo Listrada Manga Longa				AG0125E	EXG	6	86,90	161,82
Camiseta Polo Listrada Manga Longa				AG0125E	EXGG	1	71,92	71,92
Camisa Raphy Casinha Abelha Manga Longa				RP520102-08	G2	3	91,47	176,40
Camisa Raphy Casinha Abelha Manga Longa				RP520102-10	G4	2	88,20	78,40
Camisa Raphy Casinha Abelha Manga Longa				RP520102-11	G5	2	88,20	78,40

Camisa Raphy Casinha Abelha RP520102-12	G6	4	93,10	78,40	
Manga Longa					
Camisa Raphy Casinha Abelha RP520102-13	G7	2	88,20	78,40	
Manga Longa					
Camisa Raphy Casinha Abelha RP520102-14	G8	1	78,40	78,40	
Manga Longa					
Camiseta polo	J19-19011TM	G1	2	44,91	89,82
Camiseta polo	J19-19011TM	G2	1	39,92	39,92
Camisa polo xadrez	991	G	2	49,41	98,82
Camisa polo xadrez	991	GG	3	51,24	98,82
Camisa polo xadrez	991	G1	2	49,41	98,82
Camisa polo xadrez	991	G2	2	49,41	153,72
Camisa polo xadrez	991	G3	2	49,41	98,82
Camisa social listrada manga longa com detalhe chumbo	788	G1	2	76,41	152,82
Camisa social listrada manga longa com detalhe chumbo	788	G2	2	76,41	152,82
Camisa social listrada manga longa com detalhe chumbo	788	G3	1	67,92	67,92
Camisa social listrada manga longa com detalhe chumbo	788	G4	3	R\$ 79,24	237,72
Camisa social masculina de algodão manga curta	852	G	2	57,51	115,02
Camisa social masculina de algodão manga curta	852	G1	1	51,12	51,12
Camisa social masculina de algodão manga curta	852	G2	2	57,51	115,02
Camisa social masculina de algodão manga curta	852	G3	1	51,12	51,12
Camisa social masculina de algodão manga longa	321	G	2	58,41	116,82
Camisa social masculina de algodão manga longa	321	G1	1	51,92	51,92

Camisa social masculina de algodão manga longa	321	G2	2	58,41	116,82
Camisa social masculina de algodão manga longa	321	G3	1	51,92	51,92
Camisa social masculina de algodão manga longa	321	G4	1	51,92	51,92
Total			82	R\$	4.610,46

Bolsas e Sapatos			
Descrição	Quant	Valor Uni	Total
Bolsa Feminina Preta	5	24,90	124,5
Bolsa Feminina Azul/Branco	3	24,90	74,7
Bolsa Feminina Verde	2	24,90	49,8
Bolsa Feminina Rosa	5	24,90	124,5
Bolsa Feminina Roxa	3	24,90	74,7
Bolsa Feminina Amarela	3	24,90	74,7
Bolsa Feminina Preta C/ Destaques Dourados	4	24,90	99,6
Bolsa Feminina Branca	5	24,90	124,5
Bolsa Feminina Vermelha	5	24,90	124,5
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Rosa	6	30,00	180
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Preta	7	30,00	210
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Branca	4	30,00	120
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Roxa	5	30,00	150
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Marrom	2	30,00	60
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Vermelha	3	30,00	90
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Azul	2	30,00	60
Mocassim Drive Sapatilha Feminina Azul	3	30,00	90
Marinho			
Total	67	R\$	1.831,50

Calças e Bermudas Masc / Fem			
Produtos	Quant	Valor Unit	Total
Bermuda Boyfriend Azul Wee	2	72,79	145,58
Bermuda com Botões Jeans Plus Size Fem	1	63,99	63,99
Bermuda Masculina com Elástico Tamanho Especial	2	19,99	39,98
Calça Azul Viscose	1	71,92	71,92
Calça Estilo Social Plus Size Preta	1	34,32	34,32
Calça Jeans Azul com Botões na Lateral Fem	1	55,99	55,99
Calça Jeans Fem Plus Size Preta c/ Elastano Fem	2	47,99	95,98
Calça Jeans Skinny Soft Destroyed Plus Jeans Fem	2	15,84	31,68
Calça Legging Cotton Jeans Plus Size c/ bolsos decorativos Fem	2	39,20	78,40
Calça Masculina cargo meio Elástico Tamanho Especial	2	23,99	47,98
Calça Masculina Meio Elástico Tamanho Especial	1	31,99	31,99
Total	17	R\$	697,83

Total Geral	R\$	15.114,78
--------------------	------------	------------------

B - Caixa Mínimo

Contas a Receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	20%	0	0
Á PRAZO (1)	20%	30	6
Á PRAZO (2)	25%	60	15
Á PRAZO (3)	20%	90	18
Á PRAZO (4)	5%	120	6
Á PRAZO (5)	5%	150	7,5
Á PRAZO(6)	5%	180	9
Prazo Médio Total de Vendas (dias)			39

Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	30%	0	0
Á PRAZO (1)	30%	30	9
Á PRAZO (2)	20%	60	12
Á PRAZO (3)	20%	90	18
Prazo Médio Total Compras (dias)			39

Estoques - Cálculo da necessidade média de estoques

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias	
	5	Dias

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da Empresa Fora de seu caixa	Número de dias
Contas a Receber - prazo médio de vendas	39
Estoques - necessidade média de estoques	5
Subtotal 1	44
Fornecedores - prazo médio de compras	39
Subtotal 2	39
Necessidade Líquida de capital - giro em dias	5

Caixa Mínimo

Caixa Mínimo		
Custo Fixo Mensal (5.11)	R\$	6.739,66
Custo variável Mensal (5.12) - Subtotal 2	R\$	7.528,44
Custo Total da Empresa	R\$	14.268,10
Custo Total Diário	R\$	475,60
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias		5 dias
Caixa Mínimo	R\$	2.378,02

Capital de giro (resumo)

Capital de Giro		
Investimentos Financeiros		
Caixa mínimo	R\$	2.378,02
Estoque Inicial	R\$	15.114,78
Investimentos Pré - operacional	R\$	1.150,00
Total do capital de giro	R\$	18.642,80

5.3 Investimentos pré-operacionais

Investimentos Pré Operacionais			
Item			Valor
Despesas de legalização	Abertura de Firma		R\$ 450,00
	Bombeiro		R\$ 45,00
	Alvará de Funcionamento		R\$ 280,00
	Junta Comercial	DARE	R\$ 54,00
		DARF	R\$ 21,00
Outras Despesas		Obras civis e reformas	R\$ -
		Divulgação	R\$ 150,00
		Cursos e treinamentos	R\$ 150,00
Total			R\$ 1.150,00

5.4 Investimentos totais (resumo)

Investimento Total				
Item	Descrição do Investimento	Valor	\$	
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 8.651,57	32%	
5.2	Capital de Giro	R\$ 17.492,79	64%	
5.3	Investimento pré-operacional	R\$ 1.150,00	4%	
Total de investimento		R\$ 27.294,36	100%	
Fontes de Recursos				
Recursos próprios		R\$	50.000,00	

5.5 Estimativas do faturamento mensal da empresa

Estimativa do Faturamento Mensal				
	Item	Estim. de Vendas	Preço de Venda (Un)	Faturamento
1	Bata Manga 3/4 Branco e Azul Marinho	4	R\$ 79,90	R\$ 319,60
2	Macacão Comprido Estampado Arimath	4	R\$ 246,50	R\$ 986,00
3	Macacão Comprido Estampado Arimath	3	R\$ 246,50	R\$ 739,50
4	Macacão Comprido Estampado Arimath	5	R\$ 231,20	R\$ 1156,00
5	Macaquinho Plus Size Floral	4	R\$ 183,60	R\$ 734,40
6	Vestido Burundi Flight Level	5	R\$ 190,40	R\$ 952,00
7	Vestido Burundi Flight Level	4	R\$ 197,20	R\$ 788,80
8	Vestido Burundi Flight Level	5	R\$ 190,40	R\$ 952,00
9	Vestido Malha ML Floral	3	R\$ 84,86	R\$ 254,59
10	Vestido Malha ML Floral	4	R\$ 84,86	R\$ 339,46
11	Blusão Moletom c/ sil	3	R\$ 59,50	R\$ 178,50
12	Blusão Moletom c/ sil	5	R\$ 59,50	R\$ 297,50
13	Blusão Moletom c/ sil	4	R\$ 59,50	R\$ 238,00
14	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	6	R\$ 135,83	R\$ 814,98
15	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	4	R\$ 135,83	R\$ 543,32
16	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	2	R\$ 135,83	R\$ 271,66
17	Camisa Raphy Casinha Abelha Manga L.	3	R\$133,45	R\$ 400,35
18	Camisa Raphy Casinha Abelha Manga L.	2	R\$ 133,45	R\$ 266,90
19	Camisa Raphy Casinha Abelha Manga L.	2	R\$ 133,45	R\$ 266,90
20	Camisa Raphy Casinha Abelha Manga L.	4	R\$ 133,45	R\$ 533,80
21	Camisa Raphy Casinha Abelha Manga L.	2	R\$ 133,45	R\$ 266,90
22	Camiseta Masculina Malha Flame	3	R\$ 54,40	R\$ 163,20
23	Camiseta Masculina Malha Flame	2	R\$ 54,40	R\$ 108,80

24	Camiseta Masculina Malha Flame	2	R\$ 54,40	R\$ 108,80
25	Camiseta Masculina Malha Flame	3	R\$ 54,40	R\$ 163,20
26	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	3	R\$ 119,00	R\$ 357,00
27	Camisa polo xadrez	2	R\$ 76,50	R\$ 153,00
28	Camisa polo xadrez	3	R\$ 76,50	R\$ 229,50
29	Camisa polo xadrez	2	R\$ 76,50	R\$ 153,00
30	Camisa polo xadrez	2	R\$ 76,50	R\$ 153,00
31	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size Fem	1	R\$ 40,79	R\$ 40,79
32	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size Fem	5	R\$ 40,79	R\$ 203,93
33	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size Fem	4	R\$ 40,79	R\$ 163,15
34	Blusa Silk Barrielli	4	R\$ 35,43	R\$ 141,71
35	Blusa Silk Barrielli	5	R\$ 35,43	R\$ 177,14
36	Blusa Manga Curta Borboleta	4	R\$ 43,38	R\$ 173,54
37	Blusa Manga Curta Borboleta	3	R\$ 43,38	R\$ 130,15
38	Blusa Com Manga Lunender	3	R\$ 92,21	R\$ 276,62
39	Blusa Com Manga Lunender	3	R\$ 92,21	R\$ 276,62
40	Blusa Com Manga Lunender	2	R\$ 92,21	R\$ 184,42
41	Blusa Com Manga Lunender	4	R\$ 92,21	R\$ 368,83
42	Bolsa Feminina Preta	4	R\$ 42,33	R\$ 169,32
43	Bolsa Feminina Azul/Branco	2	R\$ 42,33	R\$ 84,66
44	Bolsa Feminina Verde	1	R\$ 42,33	R\$ 42,33
45	Bolsa Feminina Rosa	4	R\$ 42,33	R\$ 169,32
46	Bolsa Feminina Roxa	2	R\$ 42,33	R\$ 84,66
47	Bolsa Feminina Amarela	2	R\$ 42,33	R\$ 84,66
48	Bolsa Feminina Preta C/ Destaque Dourado	3	R\$ 42,33	R\$ 126,99
49	Bolsa Feminina Branca	4	R\$ 42,33	R\$ 169,32
50	Bolsa Feminina Vermelha	4	R\$ 42,33	R\$ 169,32

51	Mocassim Drive Sapatilha Feminina Rosa	5	R\$ 51,00	R\$ 255,00
52	Mocassim Drive Sapatilha Feminina Preta	5	R\$ 51,00	R\$ 255,00
53	Mocassim Drive Sapatilha Feminina Branca	3	R\$ 51,00	R\$ 153,00
54	Mocassim Drive Sapatilha Feminina Roxa	4	R\$ 51,00	R\$ 204,00
55	Mocassim Drive Sapatilha Fem. Marrom	2	R\$ 51,00	R\$ 102,00
56	Mocassim Drive Sapatilha Fem. Vermelha	3	R\$ 51,00	R\$ 153,00
57	Mocassim Drive Sapatilha Fem. Azul	2	R\$ 51,00	R\$ 102,00
58	Mocassim Drive Sapatilha Fem. Azul M.	3	R\$ 51,00	R\$ 153,00
59	Bermuda Boyfriend Azul Wee	2	R\$ 154,68	R\$ 309,37
60	Bermuda com Botões Jeans Plus Size Fem	1	R\$ 135,98	R\$ 135,98
61	Bermuda Masculina c/ Elástico Tamanho E.	2	R\$ 42,48	R\$ 84,97
62	Calça Azul Viscose	1	R\$ 152,83	R\$ 152,83
63	Calça Estilo Social Plus Size Preta	1	R\$ 72,93	R\$ 72,93
64	Calça Jeans Azul c/ Botão na Lateral Fem.	1	R\$ 118,98	R\$ 118,98
65	Calça Jeans Fem Plus Preta c/Elastano Fem.	2	R\$ 101,98	R\$ 203,97
Total		201	R\$	18.584,16

5.6 Estimativas dos custos de comercialização

Impostos (Custos de Comercialização)				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total(R\$)
1	SIMPLES NACIONAL	4,50%	R\$ 18.584,16	R\$ 836,29
			R\$ -	R\$ -
Total				R\$ 836,29
Gastos com Vendas				
1	Propaganda	1,50%	R\$ 18.584,16	R\$ 278,76
	Vendas a Prazo (Maq. Cartão)	3,19%	R\$ 237,13	R\$ 7,56
	Vendas a Vista (Maq. de Cartão)	2,25%	R\$ 250,89	R\$ 5,64
				R\$ -
Total				R\$ 291,97
Total dos Custos de Comercialização				R\$ 1.128,26

5.7 Apurações dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Custo da Matéria Prima para Customização				
Insumo	Quantidade	Unidade de Medida	Custo Unitário	Total
Utilizado				
Elástico	15	Metros	R\$ 0,30	R\$ 4,50
Linha	15	Metros	R\$ 0,10	R\$ 1,50
Botão	10	Unidade	R\$ 0,15	R\$ 1,50
Zipper 15 cm	20	Unidade	R\$ 0,50	R\$ 10,00
Total			R\$	17,50

Mercadorias Vendidas				
	Produto	Estim. de Vendas	Custo Uni. de Aquisição	C.M.V
1	Bata Manga 3/4 Branco e Azul M.	2	R\$ 47,92	R\$ 95,84
2	Macacão C. Estampado Arimath	2	R\$ 145,20	R\$ 302,40
3	Macacão C. Estampado Arimath	1	R\$ 145,20	R\$ 151,20
4	Macacão C. Estampado Arimath	2	R\$ 136,00	R\$ 272,00
5	Macaquinho Plus Size Floral	2	R\$ 108,00	R\$ 216,00
6	Vestido Burundi Flight Level	2	R\$ 112,00	R\$ 224,00
7	Vestido Burundi Flight Level	3	R\$ 116,00	R\$ 348,00
8	Vestido Burundi Flight Level	2	R\$ 112,00	R\$ 224,00
9	Vestido Malha ML Floral	2	R\$ 49,92	R\$ 79,84
10	Vestido Malha ML Floral	4	R\$ 49,92	R\$ 159,68
11	Blusão Moletom c/ sil	3	R\$ 35,92	R\$ 107,76
12	Blusão Moletom c/ sil	1	R\$ 35,92	R\$ 35,92
13	Blusão Moletom c/ sil	2	R\$ 35,92	R\$ 71,84
14	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	3	R\$ 79,92	R\$ 239,76
15	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	2	R\$ 79,92	R\$ 159,84
16	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	2	R\$ 79,92	R\$ 159,84
17	Camisa Raphy Casinha Manga Longa	1	R\$ 78,40	R\$ 78,40
18	Camisa Raphy Casinha Manga Longa	2	R\$ 78,40	R\$ 156,80
19	Camisa Raphy Casinha Manga Longa	2	R\$ 78,40	R\$ 156,80
20	Camisa Raphy Casinha Manga Longa	1	R\$ 78,40	R\$ 78,40

21	Camisa Raphy Casinha Manga Longa	2	R\$ 78,40	R\$ 156,80
22	Camiseta Masculina Malha Flame	3	R\$ 31,92	R\$ 95,76
23	Camiseta Masculina Malha Flame	2	R\$ 31,92	R\$ 63,84
24	Camiseta Masculina Malha Flame	2	R\$ 31,92	R\$ 63,84
25	Camiseta Masculina Malha Flame	3	R\$ 31,92	R\$ 95,76
26	Camiseta Polo Listrada Manga Longa	1	R\$ 71,20	R\$ 71,20
27	Camisa polo xadrez	2	R\$ 43,92	R\$ 87,84
28	Camisa polo xadrez	3	R\$ 43,92	R\$ 131,76
29	Camisa polo xadrez	2	R\$ 43,92	R\$ 87,84
30	Camisa polo xadrez	2	R\$ 43,92	R\$ 87,84
31	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	1	R\$ 23,99	R\$ 23,99
32	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	5	R\$ 23,99	R\$ 119,96
33	Blusa de Alça Azul Royal Plus Size	4	R\$ 23,99	R\$ 95,97
34	Blusa Silk Barrielli	4	R\$ 20,84	R\$ 95,36
35	Blusa Silk Barrielli	5	R\$ 20,84	R\$ 119,20
36	Blusa Manga Curta Borboleta	4	R\$ 25,52	R\$ 102,08
37	Blusa Manga Curta Borboleta	3	R\$ 25,52	R\$ 76,56
38	Blusa Com Manga Lunender	1	R\$ 54,24	R\$ 54,24
39	Blusa Com Manga Lunender	3	R\$ 54,24	R\$ 162,72
40	Blusa Com Manga Lunender	2	R\$ 54,24	R\$ 108,48
41	Blusa Com Manga Lunender	4	R\$ 54,24	R\$ 216,96
42	Bolsa Feminina Preta	4	R\$ 24,90	R\$ 99,60
43	Bolsa Feminina Azul/Branco	2	R\$ 24,90	R\$ 49,80
44	Bolsa Feminina Verde	1	R\$ 24,90	R\$ 24,90
45	Bolsa Feminina Rosa	4	R\$ 24,90	R\$ 99,60
46	Bolsa Feminina Roxa	2	R\$ 24,90	R\$ 49,80
47	Bolsa Feminina Amarela	2	R\$ 24,90	R\$ 49,80
48	Bolsa Preta C/ Destaque Dourado	3	R\$ 24,90	R\$ 74,70
49	Bolsa Feminina Branca	4	R\$ 24,90	R\$ 99,60
50	Bolsa Feminina Vermelha	4	R\$ 24,90	R\$ 99,60
51	Sapatilha Feminina Rosa	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
52	Sapatilha Feminina Preta	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
53	Sapatilha Feminina Branca	3	R\$ 30,00	R\$ 90,00

54	Sapatilha Feminina Roxa	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
55	Sapatilha Feminina Marrom	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
56	Sapatilha Feminina Vermelha	3	R\$ 30,00	R\$ 90,00
57	Sapatilha Feminina Azul	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
58	Sapatilha Feminina Azul M.	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
59	Bermuda Boyfriend Azul Wee	2	R\$ 90,99	R\$ 181,98
60	Bermuda com Botões Jeans Fem.	1	R\$ 79,99	R\$ 79,99
61	Bermuda Masculina com Elástico	2	R\$ 24,99	R\$ 49,98
62	Calça Azul Viscose	1	R\$ 89,90	R\$ 89,90
63	Calça Estilo Social Plus Size Preta	1	R\$ 42,90	R\$ 42,90
64	Calça Jeans Azul c/ Botão na Lateral	1	R\$ 69,99	R\$ 69,99
65	Calça Jeans Fem Preta c/ Elastano	2	R\$ 59,99	R\$ 119,98
Total		201	R\$	7.528,44

5.8 Estimativas dos custos com mão de obra

Custos de Mão de Obra Mensal									
Cargo do Func	Salário	FGTS	Aviso Prévio	13°	Férias	1/3 de Férias	FGTS sem Verba Rescisória	INSS	Part. nos lucros
Costureira/ Vendedora	1.200,0	96,00	27,24	99,96	33,36	22,20	62,04	96,00	100,00
Total Custo de Mão de Obra								R\$ 1.736,80	

5.9 Estimativas dos custos com depreciação

Depreciação do Maquinário							
Descrição do Ativo	Valor do Ativo		Vida Útil	Depreciação		Depreciação	
				Anual	Mensal		
Máquina e Equipamentos	R\$	3.158,00	10	R\$	315,80	R\$	26,32
Móveis e Utensílios	R\$	4.318,57	10	R\$	434,36	R\$	36,20
Veículos	R\$	-	5	R\$	-	R\$	-
Total de Depreciação				R\$	750,16	R\$	62,51

5.10 Estimativas dos custos fixos operacionais mensais

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Aluguel	R\$ 1.100,00
IPTU	R\$ 14,58
Água	R\$ 70,00
Energia Elétrica	R\$ 95,00
Telefone	R\$ 85,00
Honorários do Contador	R\$ 150,00
Pro- labore	R\$ 3.000,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ -
Salários + encargos	R\$ 1.736,80
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 30,00
Máquina de Cartão Cielo	R\$ 67,00
Propaganda	R\$ 278,75
Depreciação	R\$ 62,51
Outras despesas	
Total	R\$ 5.825,74

5.11 Demonstrativos de resultados de exercício

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta	Valor	%
5.5	Receita Total	R\$ 18.584,16	
	Vendas	R\$ 18.584,16	
	Serviço Prestado	R\$ -	
	Imposto e gastos de Vendas	R\$ 1.128,26	
5.6	Imposto sobre Vendas (-)	R\$ 836,29	
5.6	Gastos com Vendas (-)	R\$ 291,97	
	Custos Variáveis totais		
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 7.528,44	
	Margem de Contribuição	R\$ 9.927,46	
5.11	Custos Fixos Totais	R\$ 6.739,66	
	Resultado Operacional	R\$ 3.187,81	
	Resultado do Exercício	R\$ 3.187,81	

5.12 Indicadores de viabilidade

Demonstramos aqui a possível viabilidade de nosso empreendimento, segue abaixo o ponto de equilíbrio, onde verificaremos a receita necessária para equacionar nossas contas nosso índice de margem de contribuição, nossa rentabilidade e lucratividade. Por ultimo deixamos nosso prazo de retorno de investimento, para termos ideia de quanto tempo teremos nosso investimento de volta.

5.12.1 Ponto de equilíbrio

Valores mensais:

Receita Total	R\$	18.584,16
Custo variável total	R\$	8.656,70
Custo Fixo	R\$	6.739,66

Índice de Margem de Contribuição	
Receita Total	R\$ 18.584,16
Custos Variáveis	R\$ 8.656,70
Índice de Margem	R\$ 0,53

Índice de margem de contribuição: $R\$ \frac{18.584,16 - 8.656,70}{18.584,16} = 0,53$

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo	R\$ 6.739,66
Índice de Margem de Contribuição	R\$ 0,53
Total do Ponto de Equilíbrio	R\$ 12.616,60

Ponto de Equilíbrio: $R\$ \frac{6.739,66}{0,53} = R\$ 12.616,60$

Quando a Beleza 100 Medida realizar a receita total de R\$ 12.616,60 atingirá o “ponto de equilíbrio” e estará cobrindo o total de seus custos, toda receita que entrar após esse valor será lucro.

5.12.2 Lucratividade

Lucratividade		
Receita Total	R\$	18.584,16
Lucro Líquido	R\$	3.187,81
Total		17,15 % ao ano

Lucratividade:
$$\frac{38.253,72}{223.009,94} \times 100 = 17,15\% \text{ ao ano}$$

Após pagar todas as despesas e impostos, a Beleza 100 Medida terá um lucro em relação as vendas de 17,15% ao ano.

5.12.3 Rentabilidade

Rentabilidade		
Lucro Líquido	R\$	38.253,69
Investimento total	R\$	27.294,36
Total		11,68 % Ao Ano

Rentabilidade:
$$\frac{38.253,69}{27.294,00} \times 100 = 140,15\% \text{ ao ano}$$

Através do lucro obtido no negócio, em um ano de empreendimento os sócios recuperarão 11,68% do valor investido.

5.12.4 Prazo de retorno do investimento

Prazo de Retorno de investimento		
Investimento total	R\$	27.294,34
Lucro Líquido	R\$	38.253,69
Total		0,24 % Ao Ano

Prazo de retorno do investimento:
$$\frac{27.294,34}{38.253,69} = 7 \text{ Meses}$$

6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

	Descrição	Cenário Pessimista	Cenário Provável	Cenário Otimista
		Valor	Valor	Valor
Possíveis Cenários	1 Receita Total C/ Vendas	R\$ 13.008,91	R\$ 18.584,16	R\$ 24.159,41
	Custos Variáveis Totais	R\$ -	R\$ -	R\$ -
	(-) Custo de Mercadoria Vendida CMV	R\$ 5.2269,91	R\$ 7.528,44	R\$ 9.786,97
	(-) Impostos Sobre Vendas	R\$ 585,40	R\$ 836,29	R\$ 1.087,17
	(-) Gastos com Vendas	R\$ 204,38	R\$ 291,97	R\$ 379,56
	Subtotal 2	R\$ 6.059,69	R\$ 8.656,70	R\$ 11.253,71
	3 Margem de Contribuição	R\$ 6.949,22	R\$ 9.927,46	R\$ 12.905,70
	4 (-) Custos Fixos Totais	R\$ 4.717,76	R\$ 6.739,66	R\$ 8.761,55
	5 Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 2.231,47	R\$ 3.187,81	R\$ 4.144,15

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesta seção avaliamos todos os fatores internos e externos que nos deixam mais fortes e que nos enfraquecem.

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exclusividade dos produtos - Preço acessível - Atendimento de qualidade - Novidades 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produtos que não são encontrados facilmente na região - Produtos exclusivos - Expansão do mercado
Pontos Fracos	<p>Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pouca experiência no ramo. 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lojas on-line - Fidelização dos clientes em outras lojas

- **Força:** nosso ponto forte é o foco na satisfação de nossos clientes, oferecendo produtos de qualidade e exclusivos, e proporcionando um melhor atendimento com nossos vendedores precisamente treinados e prontos para estimular nosso cliente a fazer a escolha certa.
- **Oportunidades:** produtos para um público alvo e específico que não são encontrados facilmente em nossa região assim tendo uma grande chance de expansão.
- **Fraquezas:** nossa fraqueza é a pouca experiência no ramo do comércio, porém buscaremos cursos específicos e treinamentos para que possamos nos aprimorar nessa área.
- **Ameaças:** nossa principal ameaça seriam as lojas on-line, também a fidelização dos clientes em outras lojas que oferecem um produto inferior, porém, compram por não costume.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Como já imaginávamos antes de iniciarmos este plano de negócio, há uma profunda lacuna em todo comércio da região do oeste paulista e especificamente em Presidente Epitácio. Agora com nosso projeto podemos autenticar a viabilidade de nosso negócio, confrontar dados com o público e conhecer suas principais carências.

Com um investimento inicial de R\$ 27.294,36 conseguimos prever uma receita estimada em R\$ 18.584,16. Após cumprir com todos os fornecedores, pagarmos nossos impostos e honrar com todos os custos que nos comprometemos a pagar, nossas contas terão um resultado operacional de R\$ 3.187,81.

Nossos números foram acima do esperado, conseguiremos uma lucratividade de 17,15% ao ano, nossa rentabilidade incidirá os 140,15% ao ano. E por fim, conseguiremos o retorno do valor investido após 7 meses de funcionamento, o que torna nosso projeto viável e algo bastante rentável, consolidando nossas expectativas.

REFERENCIAS

Sociedade brasileira de endocrinologia e metabologia, Números da obesidade no Brasil.

Disponível em: < <http://www.endocrino.org.br/numeros-da-obesidade-no-brasil/>>. Acessado dia 02 de Setembro de 2015

VIGITEL BRASIL - Vigilância de fatores de risco e proteção para doenças crônicas por Inquérito Telefônico.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Presidente Epitácio. Disponível em:

< <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=354130>>

Acessado em 22 de Novembro de 2015

Fundação Institutos de Pesquisas Econômicas

FIPE – Fundação Institutos de Pesquisas Econômicas, Veículos. Disponível em:

<http://www.fipe.org.br/pt-br/indices/veiculos/>

Acessado dia 22 de Novembro de 2015

ANEXOS

ANEXO1



Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Curso Técnico em Administração – Modalidade concomitante/Subsequente
Professor Bruno Teremussi, Marcos Tomé, Douglas Godoy

Esta pesquisa está sendo realizada para nosso projeto de conclusão de curso (TCC). Nosso plano de negócios será uma loja de roupas direcionadas ao público fora do padrão de beleza ditado pela mídia. A Beleza 100 Medidas venderá roupas e calçados unissex em modelo Plus size. Gostaríamos de saber suas opiniões, e sugestões sobre este tipo de comércio. Sua participação é muito importante para esse projeto, desde já agradecemos sua colaboração.

01. Qual é a sua idade?

- 14 á 18 anos 19 á 25 anos 26 á 35 anos 36 á 45 anos
 46 á 59 anos acima de 60 anos.

02. Qual numeração de roupas que você usa?

- 34 á 36 38 á 42 44 á 46 acima de 46.

03. O que lhe chama atenção quando vai comprar Roupas?

- Tamanho e modelo Tendências Cores e Estampas Preço
 Apenas se fica bom em mim

04. Quando você vai comprar roupas, o comércio de sua cidade te satisfaz?

- Sim Não

05. Você conhece alguma loja em sua cidade ou região direcionadas a pessoas fora do padrão convencional?

Sim Não

Se sim, Qual o nome da loja?

06. No seu ambiente familiar ou entre amigos, há alguém que tenha dificuldades de encontrar roupas de seu gosto, por ser fora do padrão?

Sim Não

07. O que você acha de ter uma loja que seja especializada em modelos e acessórios de tamanhos especiais?

Ótimo Bom Regular Não tenho nenhum interesse

08. Você acredita que pessoas fora do padrão sentem dificuldades em encontrar roupas que as fazem se sentir bem?

Sim Não

09. Você acha que os preços de roupas Plus size dificultam o acesso dos consumidores?

Sim Não

10. Qual é o seu nível de dificuldade para encontrar roupas Plus Size na sua cidade ou região?

Fácil Difícil Não encontro roupas assim.

11. Onde você costuma encontrar este tipo de roupas?

Internet Lojas Físicas Não há esse tipo de loja na minha cidade/região

12. Qual seria sua sugestão para uma loja que venda produtos assim?
