

SUMÁRIO

SUMÁRIO	1
1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3
1.1 INTRODUÇÃO.....	3
1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.....	4
1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	5
1.4 MISSÃO DA EMPRESA.....	6
1.4.1 VISÃO DA EMPRESA.....	6
1.4.2 VALORES DA EMPRESA.....	6
1.5 SETORES DE ATIVIDADES.....	6
1.6FORMA JURÍDICA.....	6
1.7ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	6
1.8CAPITAL SOCIAL.....	6
1.9 FONTE DE RECURSOS	7
2. ANÁLISE DE MERCADO	8
2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES	8
2.2 ESTUDOS DOS CONCORRENTES	13
2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES	14
3. PLANO DE MARKETING	18
3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS	19
3.2 PREÇO.....	20
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	21
3.4- ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO	22
3.5- LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	22
4. PLANO OPERACIONAL	23
4.1- LAYOUT E ARRANJO FÍSICO	23
4.2- CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS.....	23
4.3- PROCESSOS OPERACIONAIS.....	24

4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL	24
5. PLANO FINANCEIRO	25
5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS	25
5.9 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS DE OPERACIONAIS MENS AIS.....	35
5.10 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO	36
5.11 INDICADORES DE VIABILIDADE.....	36
6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO	39
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	40
7.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.	40
8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	42
REFERENCIAS	43
ANEXO QUESTIONARIO.....	44

1. SUMÁRIO EXECUTIVO.

Iremos apresentar um novo conceito de salão, levando o serviço de beleza até os clientes, trazendo comodidade para quem precisa de qualquer serviço de salão.

1.1 INTRODUÇÃO.

A escolha de prestar serviço em domicílio, antes comum principalmente por manicure, vem ganhando adesão de profissionais de outras áreas como maquiagem, cabelereiro e designer de sobrancelhas.

As empresas que oferecem produtos de beleza, higiene pessoal e tudo que se relaciona a saúde e o bem-estar estão indo na contramão da economia brasileira. Enquanto outros setores apresentam queda, a indústria de beleza cresce em média de 10% a 15% ao ano. O Brasil é o terceiro maior mercado de beleza mundial, representa 9,4% do mercado consumidor do mundo.

A população epitaciana é de 43.128 e considerando que em Presidente Epitácio há um público feminino de 21.410 segundo o IBGE (2014) o consumo com higiene e cuidados pessoais ultrapassa R\$ 12.000.000,00 (doze milhões de reais) segundo o SEBRAE (2014).

Vimos nesse nicho de mercado uma oportunidade de levarmos a beleza até a casa das mulheres, trazendo o que há de mais moderno em produtos de beleza, além de um atendimento personalizado com serviços de qualidade, atendendo todos os dias exceto aos domingos. Nosso serviço conta com promoções de fechamento de pacotes como cabelo, maquiagem e unhas, atendendo a todos os públicos.

O Beleza Home Service irá onde o cliente estiver sem que os preços sejam acima do que ela iria pagar em um salão tradicional. A ideia de irmos até o cliente nos proporciona possibilidades de atender em locais mais distantes como bairros afastados do centro da cidade, agrovilas ou cidades vizinhas.

Não há um concorrente específico, já que na cidade há vários salões formais e informais, pois, cada entrevistado frequenta um salão diferente, pois não há nenhum atendimento na cidade com as mesmas características como esta, que

conta com atendentes informais que levam para cliente a comodidade, mas não melhores produtos e higienização adequada. O serviço uniu comodidade e serviço de salão de beleza, tudo dentro da legalidade.

1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.

Sócio:

Nome: Adriany Cardoso dos Santos

Endereço: Terezina 18-48

Cidade: Presidente Epitácio

Estado: São Paulo

Telefone 1: (18) 3251 1831

Telefone 2: (18) 997430962

Minicurrículo:

Cabeleireira formada pela Escola Metodista de São Paulo em 2008, desde então trabalha na área, administrando e executando a função de cabeleireira e proprietária de salão. Ministrou o curso de cabeleireiro no Fundo Social da Prefeitura Municipal por 1 ano. Ministrou curso de cabeleireiro no Sindicato dos Servidores Públicos de Presidente Epitácio. Possui habilidades em escova mecânica, escovas progressivas, cortes, penteados e químicas em geral: calorimetria, tinturas e descoloração. Curso de maquiagem profissional, beleza pessoal e designer de sobrancelha no Instituto Embelleze. Possui sete anos de experiência nesta área.

Sócio:

Nome: Milany da Silva Pereira Braz

Endereço: Aracaju 25-34

Cidade: Presidente Epitácio

Estado: São Paulo

Telefone 1: (18) 3281 17 19

Telefone 2: (18) 981231719.

Minicurrículo:

Manicure e pedicure, especializada em unhas decoradas, unhas em gel, unhas personalizadas com foto (adesivos de unha), alongamentos das unhas.

Técnico em Pedologia pelo SENAC, com noções de esterilização, higienização, calos, reflexo terapia e curativos. Possui oito anos de experiência nesta área.

Sócio

Nome: Anayara França dos Santos

Endereço: Fortaleza 13-06

Cidade: Presidente Epitácio Estado: São Paulo

Telefone 1: 3281 4270 Telefone 2: 981589320

Minicurrículo

Maquiadora, especializada em maquiagem HD para set de filmagens e fotos, maquiagens para festas de casamentos, formaturas e ocasiões especiais. Designer de sobrancelha, através de simetria facial. Técnica em embelezamento do olhar (hena, permanente de cílios e tintura para cílios). Curso técnico de cabeleireiro pelo SENAC. Possui seis anos de experiência na área.

.

1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO.

Empresa: Beleza Home Service

CNPJ: 00.000.000/0001-91

1.4 MISSÃO DA EMPRESA

Atuar na área de Beleza em domicílio, de forma ética, prestando um serviço sério de qualidade, com os melhores profissionais do mercado.

1.4.1 VISÃO DA EMPRESA

Ser uma das melhores empresas do ramo de beleza.

1.4.2 VALORES DA EMPRESA

A empresa Beleza Home Service, tem como valores:

1. Respeito com o meio ambiente
2. Responsabilidade social
3. Excelência nos serviços prestados
4. Organização
5. Pessoal qualificado
6. Material adequado
7. Qualidades de seus produtos.

1.5 SETORES DE ATIVIDADES.

Prestadores de Serviços.

1.6FORMA JURÍDICA.

Sociedade Limitada.

1.7ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.

Simple Nacional.

1.8CAPITAL SOCIAL.

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Adriany Cardoso dos Santos		33%
Sócio 2	Anayara França dos Santos		33%
Sócio 3	Milany da Silva Pereira Braz		34%
TOTAL			100%

1.9 FONTE DE RECURSOS

Adriany Cardoso dos Santos: utilizará o saldo de poupança no valor de R\$12.164,95.

Anayara França dos Santos: utilizará o automóvel dela no valor de 12.000,00

Milany da Silva Pereira Braz: utilizará a moto dela no valor de R\$4.000,00 e fará retirada de R\$6.200,00 da poupança.

2. ANALISE DE MERCADO

Nossa análise de mercado foi feita com o intuito de conhecer as preferências do nosso público, apresentar as nossas propostas, saber se nosso negócio tem viabilidade em nossa cidade, e também conhecer as falhas dos nossos concorrentes para usarmos isso ao nosso favor.

Tivemos uma excelente aceitação pela comodidade do serviço ser prestado na comodidade do lar.

2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES

Realizamos uma pesquisa em comércio e locais que tinham bastante fluxo de pessoas, na segunda semana de setembro. Uma pesquisa de mercado para testar a aceitabilidade do negócio na cidade de Presidente Epitácio. Formulamos 14 perguntas, das quais fizemos 100 questionários, com o propósito de identificar os públicos e concorrentes.

FAIXA ETÁRIA

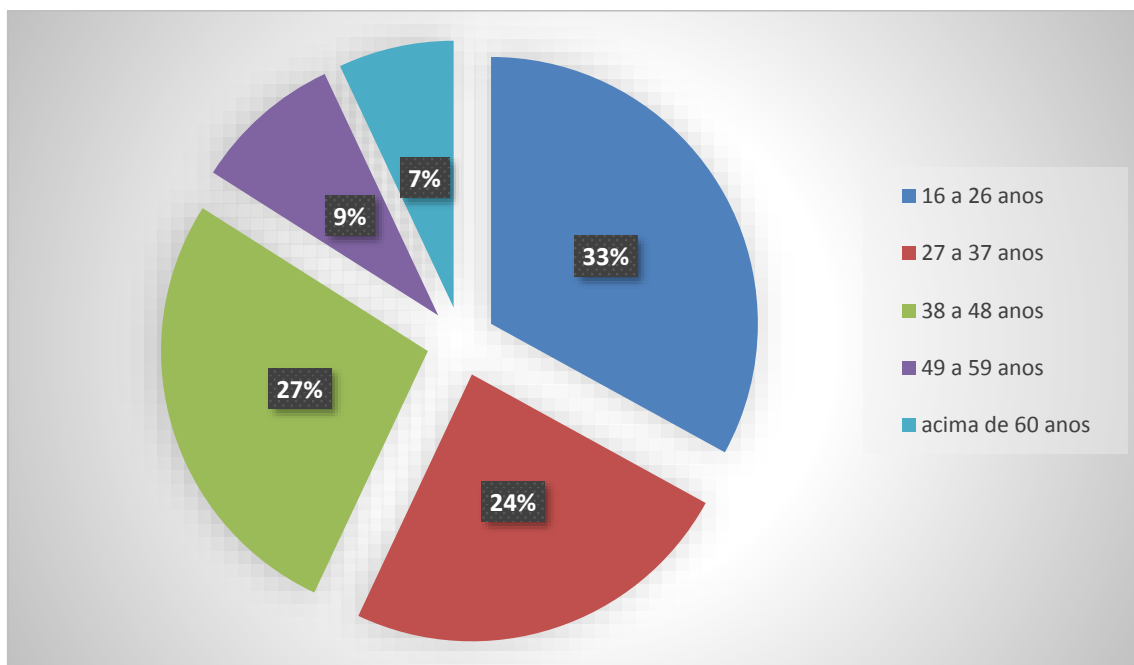


Gráfico 1 Fonte: Os próprios autores

Nesse levantamento vimos que temos um grande público na faixa de 16 a 37 anos que somados que apresenta 57%. Nesse cenário nosso foco será na venda dos pacotes de

serviços mensal, tendo em vistas que são aqueles que mais têm vida noturna em baladas e eventos. Não deixaremos de lado nenhum cliente das outras faixas, pois todos têm a mesma importância em nosso comercio.

RENDA MENSAL

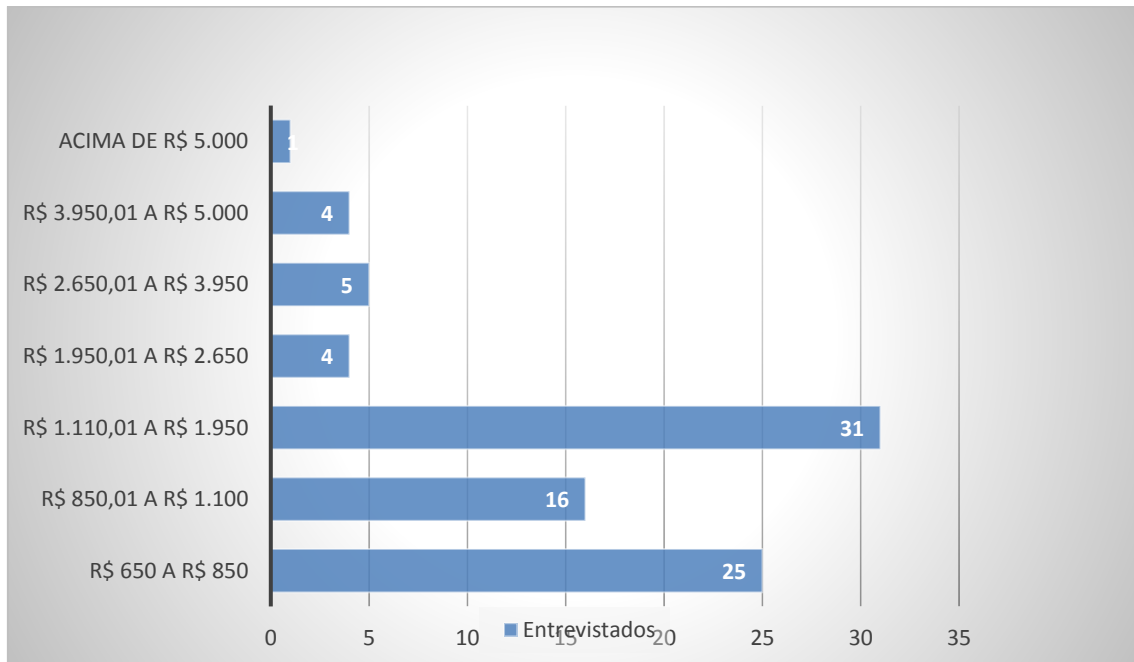


Gráfico 3 Fonte: Os próprios autores

Dos entrevistados, 30% deles possuem uma renda entre 2 e 3 salários mínimos, e 25% deles possuem um rendimento ate 1 salário mínimo. Os outros 45% estão distribuídos em uma renda de até 6 salários mínimos, sinalizando que podemos atender a todas as classes de clientes, o que nos dá uma margem para atingir nosso objetivo, de não deixar que ninguém fique sem ser atendido.

PONTOS INSATISFATÓRIOS DOS SALÕES

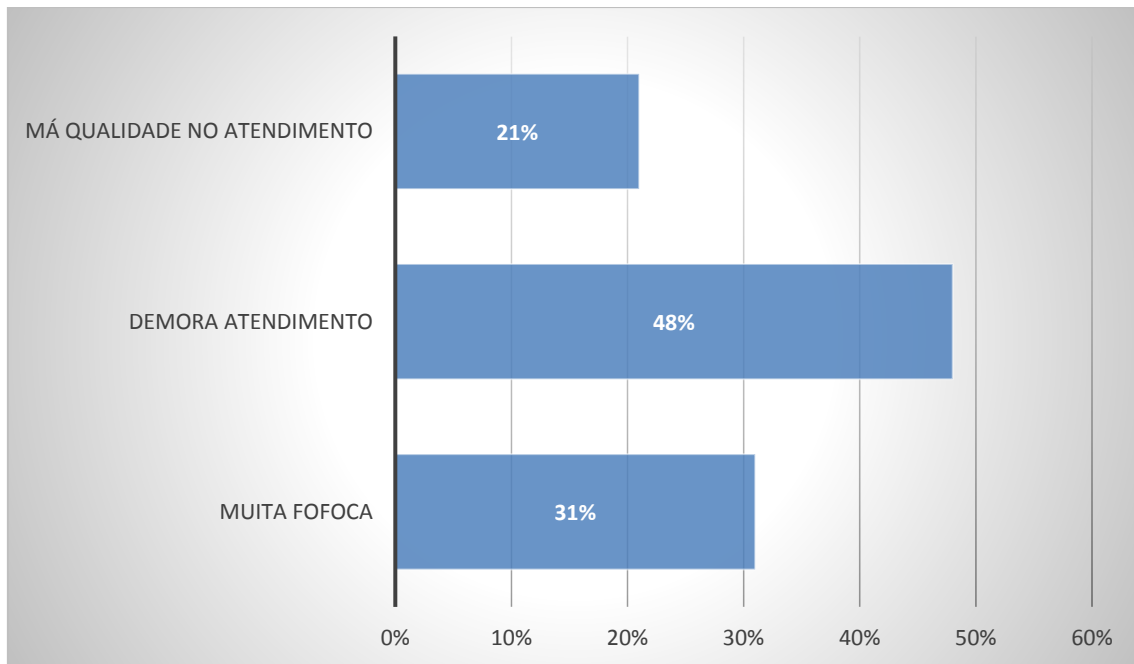


Gráfico 4 Fonte: Os próprios autores

As maiores insatisfações dos clientes após os dados pesquisados são a demora do atendimento, a fofoca que há nos salões que frequentam, e a má qualidade no atendimento, demonstrando falta de profissionalismo. Usaremos esses pontos fracos de nossos concorrentes para fazermos diferentes em nossa empresa, apresentaremos aos clientes um perfeito atendimento e não teremos fofoca por estarmos em sua casa.

FREQUÊNCIA DE UTILIZAÇÃO DOS SERVIÇOS DE SALÕES

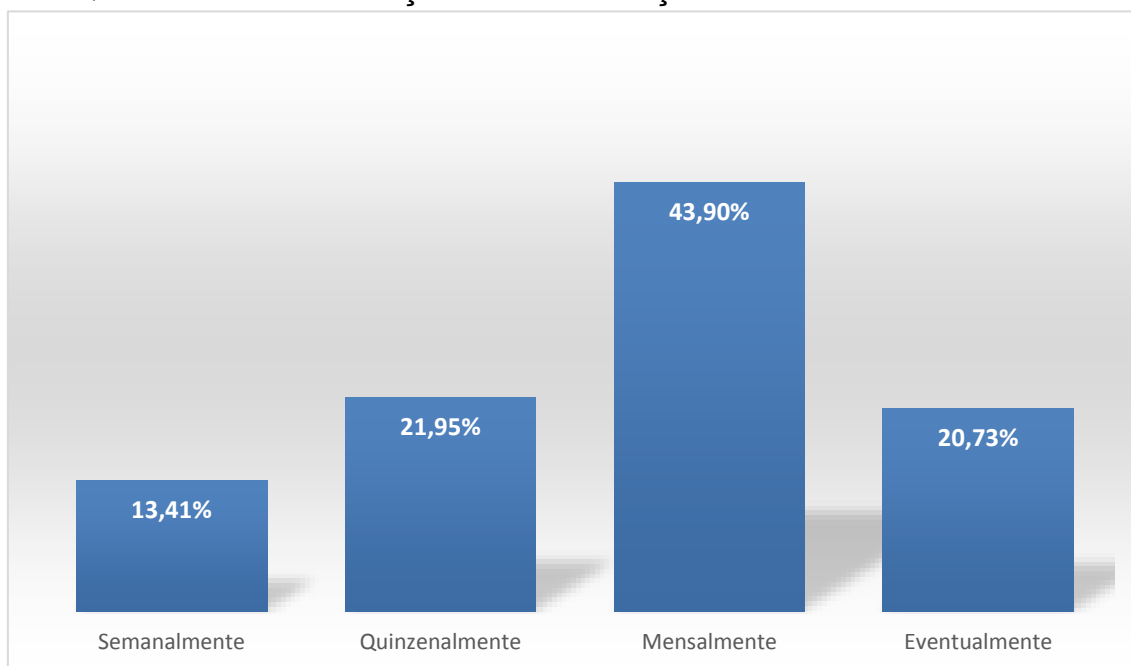


Gráfico 5 Fonte: Os próprios autores

Um dos dados levantados na pesquisa aponta que 13,41% dos entrevistados usam serviços de beleza semanalmente, 21,95% usam quinzenalmente e possivelmente teríamos um público mensal de aproximadamente 43,9%.

FORMA DE PAGAMENTO

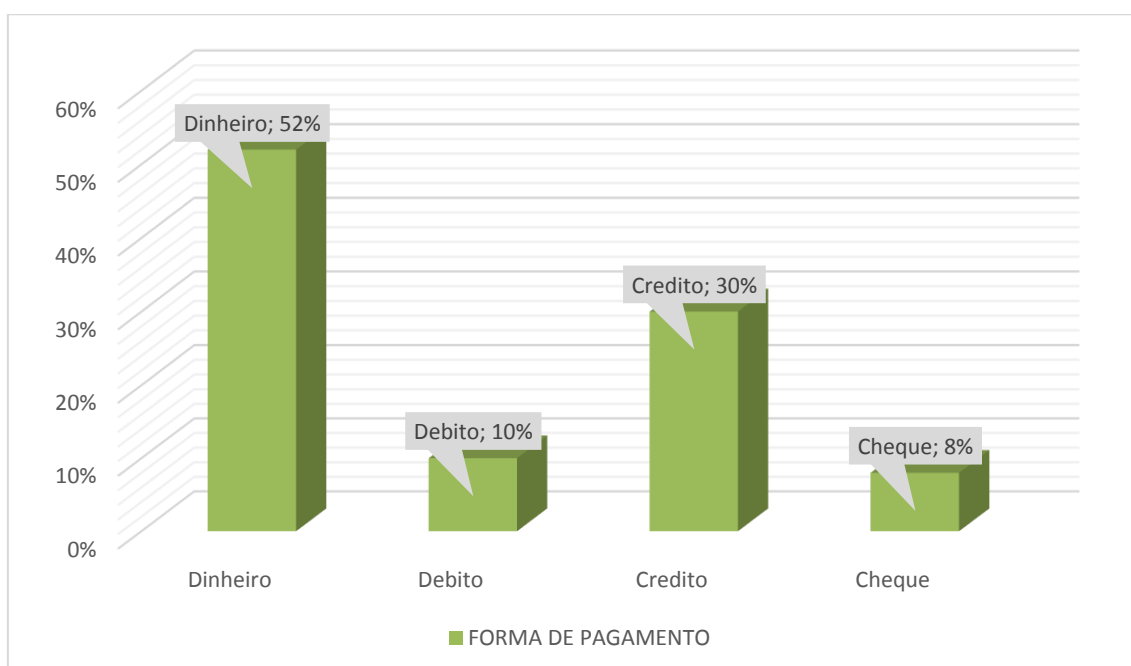


Gráfico 6 Fonte: Os próprios autores

O levantamento da pesquisa aponta que 52% dos entrevistados pagam o serviço em dinheiro, ficando em segundo lugar o cartão de crédito com 30% e terceiro o cartão de débito com 18%. O que nos mostra que a máquina de cartão é indispensável.

SERVIÇOS PRESTADOS

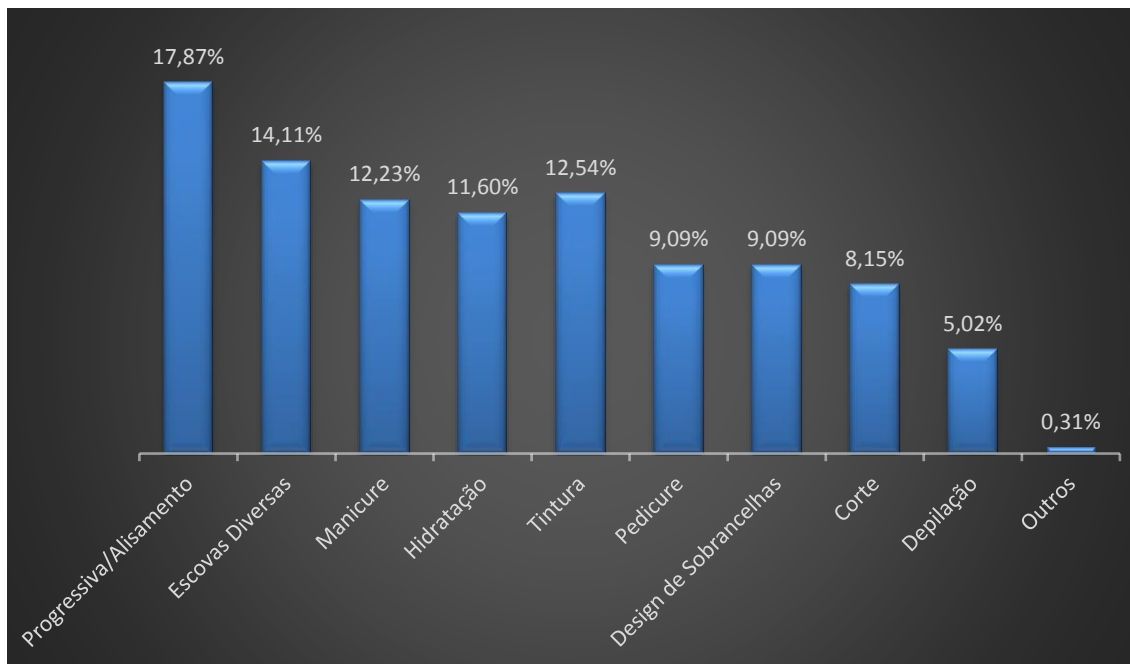


Gráfico 7 Fonte: Os próprios autores

Observamos que o maior atendimento hoje nos salões se apresenta nos serviços que envolve produtos químicos como alisamento, hidratação e escovas diversas, nas conversas com os salões físicos concorrentes tivemos a vistas dos mesmos informando que esse serviço tende a crescer e muito ainda no mercado.

CONCLUSÃO

Através da pesquisa realizada identificamos que o público de Presidente Epitácio é bastante vaidoso, são frequentadores de salão de beleza e gastam uma quantia razoável em relação a esse serviço. Porém existe uma insatisfação com os salões da cidade, a pesquisa mostra várias reclamações do cliente, como atendimento e falta de profissionalismo.

Para que as necessidades dos clientes sejam satisfeitas, nosso atendimento será adequado a cada cliente, criando assim um grau de confiança entre a empresa, funcionários e clientes. Fica claro que é primordial a atenção antes,

durante e depois dos atendimentos, estar sempre investindo na qualificação dos profissionais, modernidade, tecnologia, agilidade e inovações.

2.2 ESTUDOS DOS CONCORRENTES

Pela nossa pesquisa embasada no SEBRAE (2014), temos 40 salões formais que são nossas principais concorrentes, e temos também em torno de 67 salões e pessoas que prestam este serviço informalmente, a maioria não tem atendimento qualificado, pois foi uma das reclamações com mais porcentagem na pesquisa de mercado. E por mais que tenham todos esses tipos de problemas no salão, os clientes acabam frequentando por não ter uma outra opção.

Chegam a esperar por horas para serem atendidas, este tempo poderia ser utilizado para outros afazeres. A maioria dos salões de nossa cidade não estão preparados para receber deficientes físicos, crianças e idosos, essas pessoas acabam sendo excluídos do salão por não ter condições adequadas de ficar no local.

Já as informais a maioria não possui uma qualificação, e por não ser legalmente registrada como um salão, não facilita forma de pagamento como cartão credito, débito e um possível parcelamento.

Ainda que a quantidade de atendimentos possa ser menor, devido ao tempo gasto de um deslocamento para outro, não há perda na rentabilidade, isso porque você pode aumentar um pouco mais o valor de sua mão de obra sem que o cliente reclame, afinal estamos falando de um atendimento especial de conforto e comodidade.

O nosso diferencial das concorrentes é fazer uma junção de todo o profissionalismo, qualidade e facilitação de pagamento que um salão possa oferecer a formação de nossos profissionais, a capacitação, à busca constante de conhecimentos e satisfação das nossas clientes, sempre trazendo o que a de melhor do ramo de beleza indo até sua residência.

2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES

Foram feitas análise entres fornecedores a procura do melhor preço e formas de pagamento viáveis para o negócio, fizemos orçamentos através de telefonemas, web sites e pessoalmente. Através dessa análise chegamos à conclusão que os fornecedores apresentados a seguir, oferecem-nos o que se procura com poucas diferenças de preços e agilidade na entrega dos produtos.

Fornecedor 1

SOUPLELISS PROFISSIONAL

CNPJ: 14.856.840/0001-65

Rio Grande do Sul, 22-93 – Bairro Braz 1

Rio Grande do Sul - MS

CEP 187001-190 - Avaré

Telefone (14) 99767-9272

E-mail: soupleliss@gmail.com

Fornecedor de cosméticos em geral

Forma de pagamento: à vista ou em até 2 (duas) vezes sem juros

Prazo de entrega: Pronta entrega, passando de 15 em 15 dias.

Fornecedor 2

ZAGA COSMÉTICOS

Av. Paraguaçu, 323 – Loja 6 - Centro

Paraguaçu Paulista - SP

CEP 19700-000

Telefone (18) 3361-3129/ 99778-6601

E-mail: alexandrezago02@hotmail.com

Fornecedor de cosméticos em geral

Forma de pagamento: à vista ou em até 2 (duas) vezes sem juros, pelo *site*.

Prazo de entrega: 5 dias úteis.

Fornecedor 3

LIMA BAURU COMÉRCIO DE COSMÉTICOS

Castro Alves, 753 – Vila Souto

Bauru - SP

CEP 17051-070

Telefone (14) 3238-3434

E-mail: www.aneethun.co

Fornecedor de toda linha de produtos aneethun

Forma de pagamento: à vista ou em até 02 (duas) vezes sem juros

Prazo de entrega: 5 dias úteis.

Fornecedor 4

DOTA BELA

Av. Presidente Vargas, 15-81 - Centro

Presidente Epitácio - SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-5398

E-mail: dorabelagenivaldo.epitacio@uol.com.br

Fornecedor de produtos e acessórios para salões de beleza

Forma de pagamento: à vista ou 30 e 60 dias

Prazo de entrega: Pronta entrega.

Fornecedor 5

MAGAZINE LUIZA

Av. Presidente Vargas, 11-61 - Centro

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-3613

Site: www.magazineluiza.com.br

Fornecedor de equipamentos eletrônicos

Forma de pagamento: à vista ou em 30 dias

Prazo de entrega: Pronta entrega ou sob encomenda com até 15 (quinze) dias uteis para entrega.

Fornecedor 6

REVENDEDORA MARY KAY

Rua: Maceió nº13-25

Presidente Epitácio

Telefone (18) 99786-9691

Forma de pagamento: à vista ou 30 e 60 dias

Prazo de entrega: 8 dias uteis

Fornecedor 7

ANALÚ CÓSMETICOS

Fornecedor de esmaltes e produtos para manicure e pedicuro no geral

Rua: Álvaro coelho 2-28

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281- 2830

Forma de pagamento: à vista ou 30 e 60 dias

Prazo de entrega: Pronta entrega

Fornecedor 8

BIG FARMA

Fornecedor de esmaltes e produtos para manicure e pedicuro no geral

Avenida presidente Vargas nº11-76

CEP 19470-000

Telefone (18) 3251-8200

Forma de pagamento: à vista ou 30 dias

Prazo de entrega: Pronta entrega

Fornecedor 9

ESSÊNCIA COSMÉTICOS

Fornecedor para produtos de beleza em geral

Rua: Antônio Marinho nº 2-25

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-3523

Forma de pagamento: à vista ou 30 dias

Prazo de entrega: Pronta entrega

Fornecedor 10

SARRAIPA INSULFILM

PERSONALIZAÇÃO DO AUTOMÓVEL

Rua Paraná quadra 13

Cep 19470-000

Forma de Pagamento: à vista ou 30 dias

Prazo de entrega: 5 dias.

3. PLANO DE MARKETING

O Plano de Marketing é um dos pontos fortes, pois, é através dele que iremos fidelizar clientes, já que em Presidente Epitácio existem vários salões de beleza e serviços informais. O Marketing nos proporcionará um diferencial dentre esses, já que o serviço se destaca pelo atendimento formal de Beleza Home Service.

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

O Beleza Home Service irá levar as nossas clientes na comodidade de seus lares o que há de mais moderno no quesito beleza. Nossos produtos serão das marcas Aneethun, Alfa-parf, Exo-Hair, Impala, Coloroma, entre outras marcas conhecidas, isso tudo para que nossos serviços de hidratação, escova progressiva, corte, sobrancelha, manicure, pedicuro e alongamento de unhas tenham um acabamento perfeito, além de utilizarmos uma bacia de hidromassagem com sais relaxantes para o conforto das clientes,



lápiz retrátil

MARY KAY
Empoderando a vida das mulheres



3.2 PREÇO

Visando atender as necessidades dos clientes, estaremos disponibilizando os produtos/serviços, já citados, com preços competitivos e sempre estaremos acompanhando as inovações tecnológicas e comparando nosso preço com os de mercado. Levando em consideração que estaremos facilitando o pagamento

para o cliente com máquina de cartão (crédito ou débito), contudo chegamos aos seguintes preços:

TABELA DE PREÇOS

<i>Escova</i>	R\$ 20,00
<i>Escova de Cristal</i>	R\$ 70,00
<i>Escova Progressiva 20</i>	R\$ 100,00
<i>Escova Progressiva 40</i>	R\$ 140,00
<i>Escova Progressiva 60</i>	R\$ 180,00
<i>Coloração</i>	R\$ 30,00
<i>Cauterização</i>	R\$ 70,00
<i>Hidratação</i>	R\$ 30,00
<i>Matização</i>	R\$ 30,00
<i>Luzes</i>	R\$ 150,00
<i>Corte</i>	R\$ 30,00
<i>Designer com aplicação de henna</i>	R\$ 50,00
<i>Designer feito com linha</i>	R\$ 15,00
<i>Depilação facial com linha (depilação Egípcia)</i>	R\$ 15,00
<i>Sobrancelha moldada (Pinça)</i>	R\$ 10,00
<i>Manicure</i>	R\$ 18,00
<i>Pacote de Unha</i>	R\$ 70,00
<i>Pacote Designer de Sobrancelha</i>	R\$ 30,00
<i>Pacote Progressiva</i>	R\$ 240,00
<i>Pacote Escova com Hidratação</i>	R\$ 70,00
<i>Pedicuro</i>	R\$ 25,00
<i>Unhas em gel</i>	R\$ 120,00
<i>Unhas desenhadas</i>	R\$ 30,00

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.

O Beleza Home Service investirá em várias promoções via Facebook, a cada curtida o cliente concorrerá a um serviço de beleza. Uma vez por mês haverá um serviço promocional. Faremos sorteios de cesta de produtos de beleza teremos também um cartão fidelidade a cada 10 serviços prestados a cliente ganha um de forma gratuita.

A empresa deve utilizar os serviços de mensagens (WhatsApp), para lembrar nossos clientes de alguma promoção/novidade, o que faremos com moderação para não incomodar.

Lançaremos também promoções um dia da semana para locais mais distantes como Agrovilas e Campinal, onde passaremos o dia para atender nossos clientes, já que nesses locais existe uma carência de profissionais no ramo da beleza.

3.4- ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO

Utilizaremos as redes sociais como Facebook, Instagram, e-mail, telefone, folhetos, promoções, pacotes de serviços e um cartão fidelidade.



3.5- LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

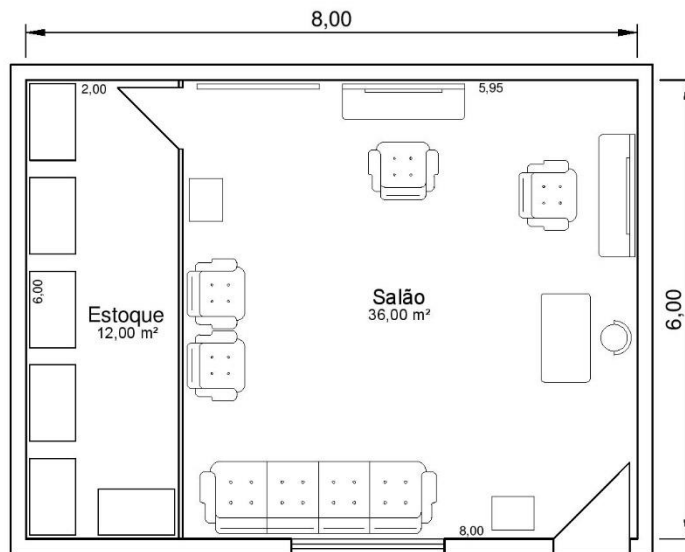
Será localizado na Rua: Manaus nº 10-49 em Presidente Epitácio-SP. Escolhemos esse local, pois o local físico será somente para recebermos mercadorias e agendamentos.

4. PLANO OPERACIONAL

Nosso plano operacional será apresentado em duas etapas:

1. Apresentação o layout do empreendimento.
2. Contemplaremos a capacidade produtiva, os processos operacionais e da necessidade de pessoal.

4.1- LAYOUT E ARRANJO FÍSICO



Planta Baixa
Escala 1 :50

4.2- CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS

Levando em conta o tempo aproximado de cada serviço e o tempo para chegar até a casa do cliente atenderíamos aproximadamente 8 ou 9 clientes para serviços que levem de 30 a 40 minutos (maquiagem, delinear sobrancelhas, hidratação, corte, tintura), para serviços que levem em torno de 1 hora (escovas normais, hena, manicure/pedicuro) atenderíamos cerca de 7 pessoas , quando os serviços forem acima de 2 horas (progressivas, luzes e alongamento de unhas)atenderíamos cerca 4 pessoas .Quando misturados vários tipos de serviços com tempos diferentes atenderíamos então de 6 a 7 pessoas de início por dia. Mas isso somente será utilizado se não tivermos pacotes fechados onde uma cliente fecha conosco vários tipos de serviços.

4.3- PROCESSOS OPERACIONAIS

O Beleza Home Service, atenderá nosso público na comodidade de seu lar esse atendimento será com hora marcada, também teremos uma sala com uma colaboradora que efetuará as compras e recebimentos das mercadorias, além de planejar os horários para não marcamos uma hora em duas casas ou até mesmo divergências entre a manicure e cabeleireira.

4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL.

O Beleza Home Service, iniciará suas atividades com 03 (três) sócios e uma colaboradora, sendo eles: uma Manicure e Pedicuro, Duas Cabelereira e Maquiadora e uma Atendente.

5. PLANO FINANCEIRO

Nossa análise foi baseada na nossa pesquisa de mercado, clientes e fornecedores para podermos observar a viabilidade do empreendimento. Está inserido todos os resultados financeiros para análise e compreensão do estudo financeiro para acharmos os resultados do plano de negócio em estudo.

INVESTIMENTO TOTAL

O Beleza Home Service após levantamentos financeiros baseados nas pesquisas de mercado, fornecedores, clientes e concorrência tivemos o resultado que para abrimos a empresa teremos que investir R\$ 34.390,32 (trinta e quatro mil, trezentos e noventa reais e trinta e dois centavos), conforme tabela abaixo.

INVESTIMENTO TOTAL				
Item	Descrição do Investimento	Valor		%
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 20.058,68		58%
5.2	Capital de Giro	R\$ 11.716,74		34%
5.3	Investimento pré operacional	R\$ 2.589,53		8%
Total de investimento		R\$ 34.364,95		100%

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A – Máquinas e equipamentos

Máquinas e Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário	Total
Secador TAIFF 6400W	4	R\$ 650,00	R\$ 2.600,00
Prancha Chapinha Conair	4	R\$ 250,00	R\$ 1.000,00
SUBTOTAL (A)			R\$ 3.600,00

B- Móveis e utensílios

Moveis e Utensílios	Quantidade	Valor Unitário	Total
CADEIRA	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
ESCRIVANINHA	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
APARELHO TELEFONICO	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
HIDROMASSAGEADOR PARA PÉS	1	R\$ 179,00	R\$ 179,00
LAVATORIO PORTATIL	1	R\$ 249,00	R\$ 249,00
CAPA PARA CORTE E PARA TINTURA	1	R\$ 9,45	R\$ 9,45
CAPA PARA QUÍMICA	1	R\$ 6,80	R\$ 6,80
TIGELA EM PLÁSTICO PARA TINTURA	1	R\$ 1,90	R\$ 1,90
BORRIFADORES DE PLASTICO 350ML	1	R\$ 3,30	R\$ 3,30
Sofá 3 Lugares	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
ESPELHO DE BANCADA, DUPLA FACE	1	R\$ 25,70	R\$ 25,70
SUBTOTAL (B)			R\$ 1.869,15

C- Veículos

VEICULOS			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
Automóvel Uno	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Moto HondaBiz	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
SUBTOTAL (C)			R\$ 12.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	SUBTOTAL (A+B+C)	R\$ 17.469,15
--------------------------------------	-------------------------	----------------------

5.2 CAPITAL DE GIRO

Estoque inicial

	DESCRIÇÃO	UNID.	Itde.	Valor Unitário	Total
1	PENTE DE CORTE (EM CARBONO)	Peça	3	R\$ 2,40	R\$ 7,20
2	PENTE DE CABO FINO (EM CARBONO)	Peça	3	R\$ 9,00	R\$ 27,00
3	TOUCA DE ALUMÍNIO OU ISOPOR (TÉRMICO)	Peça	2	R\$ 5,00	R\$ 10,00
4	TOUCA DE SILICONE COM FUROS (PARA LUZES/MECHAS)	Peça	3	R\$ 19,00	R\$ 57,00
5	PINCÉL DE CERDAS FIRMES (PRÓPRIO PARA TINTURA/LAVÁVEL)	Peça	3	R\$ 1,78	R\$ 5,34
6	ESPÁTULA DE PLÁSTICO RESISTENTE (PRÓPRIA PARA TINTURA) – TIPO PLAQUETE LISA LONGA	Peça	2	R\$ 1,90	R\$ 3,80
7	GRAMPO PRETO (Nº 7) PARA CABELOS 1 CX 100 unid	Peça	2	R\$ 6,15	R\$ 12,30
8	GRAMPO PRETO (Nº5) PARA CABELOS 1 CX 100 unid	Peça	2	R\$ 3,65	R\$ 7,30
9	CLIPS ABS PARA CABELOS – MODELO BICO DE PATO	Caixa	5	R\$ 2,50	R\$ 12,50
10	PRENDEDOR DE CABELOS TIPO "PIRANHA"	Caixa	5	R\$ 2,95	R\$ 14,75
11	ESCOVA COM CERDAS DE JAVALI EM MADEIRA G	Pacote	5	R\$ 55,00	R\$ 275,00
12	ESCOVA COM CERDAS DE JAVALI EM MADEIRA M	Peça	5	R\$ 51,00	R\$ 255,00
13	ESCOVA COM CERDAS DE JAVALI EM MADEIRA P	Peça	2	R\$ 45,00	R\$ 90,00
14	LIMPADOR DE ESCOVAS	Peça	2	R\$ 4,80	R\$ 9,60
15	TOALHAS DE ROSTO (80CM X 50CM) – FELPUDA	Peça	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
16	SHAMPOO PARA TODOS OS TIPOS DE CABELOS - 5 litros	Peça	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
17	CONDICIONADOR DE CABELOS - 5 litros	Peça	2	R\$ 23,00	R\$ 46,00
18	LEAVE-IN PARA CABELOS LISOS 200 ml	Peça	3	R\$ 12,40	R\$ 37,20
19	LEAVE-IN PARA CABELOS CACHEADOS 200 ml	Peça	10	R\$ 12,40	R\$ 124,00
20	MÁSCARA DE TRATAMENTO DE CABELOS COM QUÍMICA (500 g)	Frasco	3	R\$ 15,00	R\$ 45,00
21	SPRAY DE FIXAÇÃO DE PENTEADOS (TIPO FORTE) – 400ml – jato seco	Frasco	3	R\$ 12,40	R\$ 37,20
22	REPARADOR DE PONTAS Óleo reparador cabelos danificados e ressecados, conteúdo 7ml	Frasco	6	R\$ 4,38	R\$ 26,28

23	KIT RECONSTRUÇÃO DE FIOS – kit hairrepair extreme repair com 5 produtos – 1 shampoo extreme repair 300ml; 1 condicionador extreme repair 200ml; 1 máscara extreme repair 300g; 1 leave in extreme repair 180ml; 1 sérum extreme repair com monoi AO e BioRestore 35ml;	Frasco	6	R\$ 25,90	R\$ 155,40
24	GEL FIXADOR DE CABELOS 250 g	Frasco	6	R\$ 5,40	R\$ 32,40
25	TINTURAS CORES CONSIDERADAS BASE (*) 9 bases – coloração creme	Frasco	4	R\$ 14,00	R\$ 56,00
26	PÓ DESCOLORANTE, conteúdo de 300 g	Frasco	4	R\$ 17,75	R\$ 71,00
27	EMULSÃO OXIDANTE 10 VOLUMES	Kit	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
28	EMULSÃO OXIDANTE 20 VOLUMES	Frasco	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
29	EMULSÃO OXIDANTE 30 VOLUMES	Frasco	40	R\$ 29,00	R\$ 1.160,00
30	EMULSÃO OXIDANTE 40 VOLUMES	Frasco	4	R\$ 29,00	R\$ 116,00
31	ALGODÃO pct c/ 500 gr hidrófilo	Frasco	3	R\$ 16,92	R\$ 50,76
32	LÁPIS PARA OS OLHOS COR BRANCA	Frasco	3	R\$ 14,99	R\$ 44,97
33	TOUCA DESCARTAVEL UTILIZADA PARA COBRIR OS CABELOS, TNT	Frasco	3	R\$ 8,75	R\$ 26,25
34	MASCARA CIRURGICA DESCARTAVEL;	Frasco	3	R\$ 7,50	R\$ 22,50
35	HENNA CASTANHO CLARO	Pacote	6	R\$ 31,00	R\$ 186,00
36	HENNA CASTANHO MÉDIO	Peça	10	R\$ 31,00	R\$ 310,00
37	TÔNICO PARA REMOÇÃO DAS IMPUREZAS DA PELE 200 ML	Pacote	10	R\$ 23,00	R\$ 230,00
38	PINÇA DESCARTÁVEL, EM AÇO INOXIDÁVEL, PONTA DIAGONAL	Pacote	10	R\$ 3,72	R\$ 37,20
39	PINÇA PONTA RETA; 9mm; PARA DESIGNER; ESTERELIZÁVEL	Conj.	3	R\$ 8,80	R\$ 26,40
40	TESOURA PEQUENA, RETA PARA SOBRANCELHAS.	Conj.	3	R\$ 16,99	R\$ 50,97
41	PAQUIMETRO PARA DESING DE SOMBRANCELHAS PEQUENO.	Frasco	3	R\$ 4,40	R\$ 13,20
42	PINCEL PARA modelar sobrancelha;	Peça	2	R\$ 14,00	R\$ 28,00
43	Tesoura de unha curva indicada paracortar as unhas dos pés e das mãos	Peça	2	R\$ 19,40	R\$ 38,80
44	ALICATES (USO PROFISSIONAL) PARA CORTE DE UNHAS;	Peça	2	R\$ 21,39	R\$ 42,78
45	ALICATES DE AÇO (USO PROFISSIONAL) PARA CUTÍCULAS;	Peça	2	R\$ 29,90	R\$ 59,80
46	ESPÁTULAS DE AÇO;	Peça	2	R\$ 5,00	R\$ 10,00
47	CURETAS DE AÇO INOXIDÁVEL, ESTERILIZÁVEL	Peça	2	R\$ 7,60	R\$ 15,20

48	REMOVEDOR DE ESMALTE; ACETONA; EMBALAGEM CONTENDO 100 ml.	Peça	2	R\$ 2,35	R\$ 4,70
49	CREME ESFOLIANTE PARA OS PÉS; EMBALAGEM DE 360 ML	Peça	2	R\$ 24,39	R\$ 48,78
50	CREME REMOVEDOR DE CUTÍCULAS;	Peça	2	R\$ 4,40	R\$ 8,80
51	LUVA DE VINIL TAMANHO M,	Peça	2	R\$ 16,99	R\$ 33,98
52	Palito de laranja descartável com PONTA EM AMBOS OS LADOS; PACOTE COM 100 UNIDADES	Peça	2	R\$ 4,90	R\$ 9,80
53	LIXAS PARA UNHAS (MEIA LIXA)	Frasco	10	R\$ 8,10	R\$ 81,00
54	LIXAS POLIDORAS em cubo,	Frasco	4	R\$ 4,10	R\$ 16,40
55	SUPORTES PARA LIXAS ADESIVAS DESCARTÁVEIS UTILIZADAS NOS PÉS.	Frasco	6	R\$ 6,50	R\$ 39,00
56	LIXAS ADESIVAS DESCARTÁVIS PARA PÉS; MÉDIA; GRAMATURA 120	Pacote	10	R\$ 19,00	R\$ 190,00
57	BASE PARA UNHAS	Pacote	1	R\$ 2,95	R\$ 2,95
58	ÓLEO SECANTE PARA MANICURE	Pacote	1	R\$ 2,95	R\$ 2,95
59	ESMALTE CREMOSO ESCURO CAFÉ	Peça	5	R\$ 2,95	R\$ 14,75
60	ESMALTE CREMOSO VERMELHO (varios tons)	Peça	3	R\$ 2,95	R\$ 8,85
61	ESMALTE CREMOSO ESCURO ROXO (varios tons)	Pacote	4	R\$ 2,95	R\$ 11,80
62	ESMALTE CREMOSO BRANCO	Frasco	5	R\$ 2,95	R\$ 14,75
63	ESMALTE TRANSPARENTE BRANCO	Frasco	4	R\$ 2,95	R\$ 11,80
64	ESMALTE CINTILANTE VERMELHO	Frasco	3	R\$ 2,95	R\$ 8,85
65	ESMALTE CINTILANTE ROSA CLARO (varios tons)	Frasco	8	R\$ 2,95	R\$ 23,60
66	ESMALTE CINTILANTE BEGE	Frasco	8	R\$ 2,95	R\$ 23,60
67	ALCOOL EM GEL 70% - 1 litro	Frasco	5	R\$ 13,00	R\$ 65,00
68	COTONETES cx c/ 75 unid	Frasco	5	R\$ 1,99	R\$ 9,95
69	HIDRATANTE PARA O ROSTO EM GEL COM 50ML	Frasco	4	R\$ 24,00	R\$ 96,00
70	ESPONJA FACIAL PARA MAQUIAGEM	Frasco	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
71	PINCEL DE FIBRA ÓTICA PARA BASE E PÓ	Frasco	3	R\$ 14,00	R\$ 42,00
72	PINCEL PARA BLUSH	Frasco	2	R\$ 32,99	R\$ 65,98
73	PINCEL PARA ESFUMAR SOMBRA	Caixa	2	R\$ 13,99	R\$ 27,98
74	PINCEL PARA PASSAR BATOM	Frasco	2	R\$ 4,85	R\$ 9,70
75	CURVEX	Peça	2	R\$ 14,00	R\$ 28,00

76	APONTADOR DE LÁPIS ESPECÍFICO PARA MAQUIAGEM	Peça	2	R\$ 8,90	R\$ 17,80
77	LENÇOS DE PAPÉL (com 100 unidade) – medidas: 14,8x 21,5cm	Peça	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
78	CÍLIOS POSTIÇOS nº 23 e nº 26 c/ duas unidades cada embalagem	Peça	2	R\$ 12,90	R\$ 25,80
79	COLA PARA CÍLIO POSTIÇO – 14g	Peça	2	R\$ 14,65	R\$ 29,30
80	Demaquilante de 125 ml	Peça	2	R\$ 28,00	R\$ 56,00
81	Base líquida cor clara	Peça	2	R\$ 15,49	R\$ 30,98
82	Base líquida cor média	Pacote	2	R\$ 15,49	R\$ 30,98
83	Base líquida cor escura	Kit	10	R\$ 15,49	R\$ 154,90
84	Base líquida cor pele negra	Frasco	3	R\$ 15,49	R\$ 46,47
85	Corretivo Bege líquido 10gr	Peça	4	R\$ 10,90	R\$ 43,60
86	Pó compacto cor médio 20 gr.	Peça	4	R\$ 16,88	R\$ 67,52
87	Pó compacto cor claro 20 gr	Peça	4	R\$ 16,88	R\$ 67,52
88	Pó compacto cor escuro 20gr	Peça	4	R\$ 16,88	R\$ 67,52
89	Estojo de sombras com 12 cores	Peça	4	R\$ 9,99	R\$ 39,96
90	Blush com 4gr pêssego	Peça	5	R\$ 13,19	R\$ 65,95
91	Blush com 4gr rosa	Peça	4	R\$ 13,19	R\$ 52,76
92	Blush com 4gr bronze	Peça	4	R\$ 13,19	R\$ 52,76
93	Delineador Líquido preto	Peça	4	R\$ 7,49	R\$ 29,96
94	Rimel preto	Peça	2	R\$ 14,39	R\$ 28,78
95	Rimel incolor	Peça	2	R\$ 14,39	R\$ 28,78
96	Batom (varios tons)	Peça	2	R\$ 6,99	R\$ 13,98
97	Gloss labial incolor	Peça	2	R\$ 15,49	R\$ 30,98
98	Sombra em pigmento cor dourado marchetti 2,5gr	Peça	3	R\$ 19,99	R\$ 59,97
99	Linha para Designer de Sobrancelhas 20 metro	Peça	3	R\$ 27,80	R\$ 83,40
100	Vasoura	Peça	2	R\$ 7,55	R\$ 15,10
101	Pa para Lixo	Peça	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
102	Sacolas de Lixo	Peça	2	R\$ 4,65	R\$ 9,30
103	Pó Compacto Iluminador 9gr	Peça	2	R\$ 21,99	R\$ 43,98
TOTAL				R\$ 5.290,98	

5.2.1 CAIXA MINIMO

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada (em Dias)

Á VISTA	54%	0	0
Á PRAZO (1)	38%	30	11
Á PRAZO (2)	8%	60	5
Prazo Médio Total de Vendas			16 Dias

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á PRAZO (1)	75%	30	23
Á PRAZO (2)	25%	60	15
Prazo Médio Total Compras (dias)			38

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias
	30Dias

Recursos da Empresa Fora de seu caixa	Número de dias
Contas a Receber - prazo média de vendas	16
Estoques - necessidade média de estoques	30
Subtotal 1	46
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	
Fornecedores - prazo médio de compras	38
Subtotal 2	38
Necessidade Líquida de capital - giro em dias	9

Caixa Mínimo		
Custo Fixo Mensal	R\$	8.664,78
Custo variável Mensal - Subtotal 2	R\$	13.293,00
Custo Total da Empresa	R\$	22.157,78
Custo Total Diário	R\$	738,59
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias		9
Caixa Mínimo	R\$	6.425,76
CAPITAL DE GIRO (RESUMO)		
Investimentos Financeiros		
Estoque Inicial	R\$	5.290,98
Caixa mínimo	R\$	6.425,76

Total do capital de giro	R\$	11.716,74
--------------------------	-----	-----------

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Investimentos Pré-Operacionais			
Item		Valor	
Despesas de legalização	Abertura de Firma	R\$	480,00
	Bombeiro	R\$	64,00
	Vigilância Sanitária	R\$	39,80
	Alvará de Funcionamento	R\$	68,00
	Junta DARE	R\$	116,73
	Comercial DARF	R\$	21,00
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$	300,00
	Divulgação	R\$	1.500,00
Total		R\$	2.589,53

5.4 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO

Estimativa do Faturamento Mensal				
	SERVIÇO	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Faturamento
1	Escova	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00
2	Escova de Cristal	8	R\$ 70,00	R\$ 560,00
3	Escova Progressiva 20	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00
4	Escova Progressiva 40	3	R\$ 140,00	R\$ 420,00
5	Escova Progressiva 60	2	R\$ 180,00	R\$ 360,00
6	Coloração	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
7	Cauterização	3	R\$ 70,00	R\$ 210,00
8	Hidratação	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
9	Matização	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
10	Luzes	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
11	Corte	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
12	Designer com aplicação de henna	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
13	Designer feito com linha	3	R\$ 15,00	R\$ 45,00

14	Depilação facial com linha (depilação Egípcia)	5	R\$ 15,00	R\$ 75,00
15	Sobrancelha moldada (Pinça)	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
16	Manicure	10	R\$ 18,00	R\$ 180,00
17	Pacote de Unha	120	R\$ 70,00	R\$ 8.400,00
18	Pacote Designer de Sobrancelha	120	R\$ 30,00	R\$ 3.600,00
19	Pacote Progressiva	50	R\$ 240,00	R\$ 12.000,00
20	Pacote Escova com Hidratação	120	R\$ 70,00	R\$ 8.400,00
21	Pedicuro	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
22	Unhas em gel	5	R\$ 120,00	R\$ 600,00
23	Unhas desenhadas	12	R\$ 30,00	R\$ 360,00
Total do Faturamento				R\$37.980,00

5.5 ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Impostos (Custos de Comercialização)				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1	SIMPLES NACIONAL	5%	R\$ 37.980,00	R\$ 1.899,00
Subtotal (A)				R\$ 1.899,00

Gastos com Vendas				
		%	R\$	R\$
1	Propaganda	4%	R\$ 37.980,00	R\$ 1.519,20
2	Máquina de Cartão de Credito	4,5%	R\$ 37.980,00	R\$ 1.709,10
Subtotal (B)				R\$ 3.228,30

TOTAL DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO	SUBTOTAL (A+B)	R\$ 5.127,30
--	-----------------------	---------------------

5.6 APURAÇÃO DO CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

	Produto	Estimativa de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
1	Escova	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00

2	Escova de Cristal	8	R\$ 24,50	R\$ 196,00
3	Escova Progressiva20	5	R\$ 35,00	R\$ 175,00
4	Escova Progressiva 40	3	R\$ 49,00	R\$ 147,00
5	Escova Progressiva 60	2	R\$ 63,00	R\$ 126,00
6	Coloração	10	R\$ 10,50	R\$ 105,00
7	Cauterização	3	R\$ 24,50	R\$ 73,50
8	Hidratação	2	R\$ 10,50	R\$ 21,00
9	Matização	2	R\$ 10,50	R\$ 21,00
10	Luzes	6	R\$ 52,50	R\$ 315,00
11	Corte	10	R\$ 10,50	R\$ 105,00
12	Designer com aplicação de henna	3	R\$ 17,50	R\$ 52,50
13	Designer feito com linha	3	R\$ 5,25	R\$ 15,75
14	Depilação facial com linha (depilação Egípcia)	5	R\$ 5,25	R\$ 26,25
15	Sobrancelha moldada (Pinça)	5	R\$ 3,50	R\$ 17,50
16	Manicure	10	R\$ 6,30	R\$ 63,00
17	Pacote de Unha	120	R\$ 24,50	R\$ 2.940,00
18	Pacote Designer de Sobrancelha	120	R\$ 10,50	R\$ 1.260,00
19	Pacote Progressiva	50	R\$ 84,00	R\$ 4.200,00
20	Pacote Escova com Hidratação	120	R\$ 24,50	R\$ 2.940,00
21	Pedicuro	10	R\$ 8,75	R\$ 87,50
22	Unhas em gel	5	R\$ 42,00	R\$ 210,00
23	Unhas desenhadas	12	R\$ 10,50	R\$ 126,00
TOTAL		539		R\$ 13.293,00

5.7 CUSTO COM MÃO DE OBRA MENSAL

CARGO DO FUNCIONÁRIO	SALÁRIO	ENCARGOS	SOMA (SALÁRIO + ENCARGOS)
----------------------	---------	----------	---------------------------

Estagiária (administração)	R\$ 800,00	R\$ 0,00	R\$ 800,00
Total do Custo de Mão de Obra Mensal			R\$ 800,00

5.8 ESTIMATIVA DO CUSTO DE DEPRECIACÃO

Depreciação do Maquinário				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.600,00	10	R\$ 360,00	R\$ 30,00
Móveis	R\$1.869,15	10	R\$ 186,92	R\$ 15,58
Veículos	R\$ 12.000,00	5	R\$ 2.400,00	R\$ 200,00
Total de Depreciação			R\$ 2.946,92	R\$ 245,58

5.9 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS DE OPERACIONAIS MENSAIS

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Água	R\$ 40,00
Energia Elétrica	R\$ 70,00
Telefone	R\$ 100,00
Máquina de Cartão de Crédito	R\$ 64,00
Honorários do Contador	R\$ 300,00
Pro- labore	R\$ 4.500,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 150,00
Estagiário	R\$ 800,00
Propaganda	R\$ 1.519,20
Postos de Combustível	R\$ 1.047,00
Depreciação	R\$ 245,58
Mensalidade Bancária	R\$ 29,00
Total	R\$ 8.864,78

5.10 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta		Valor
5.5	Receita Total	R\$	37.980,00
	Serviço Prestado	R\$	37.980,00
	Imposto e gastos de Vendas	R\$	5.127,30
5.6	Imposto sobre Serviço Prestado (-)	R\$	1.899,00
5.6	Gastos com Serviço Prestado (-)	R\$	3.228,30
	Custos Variáveis totais	R\$	-
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$	13.293,00
	Margem de Contribuição	R\$	19,559,70
5.11	Custos Fixos Totais	R\$	8.864,78
	Resultado Operacional	R\$	10,694,92
	Resultado do Exercício	R\$	10,694,92

5.11 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade estão apresentados da seguinte forma:

- Apresentação o ponto de equilíbrio
- A lucratividade;
- A rentabilidade;
- O prazo de retorno do investimento

5.11.1 Ponto de Equilíbrio

RECEITA TOTAL	R\$ 37.980,00
CUSTO FIXO	R\$ 8.864,78
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 18.420,30
ÍNDICE DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	0,515
TOTAL DO PONTO DE EQUILÍBRIO	R\$ 17.213,16

Índice de Margem de Contribuição = $\frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$ = IMC

$$\text{IMC} = \frac{(37980,00 - 18420,30)}{37980,00} = 0,515$$

Ponto de Equilíbrio = $\frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{IMC}}$ = PE

$$\text{PE} = \text{R\$ } \frac{8864,78}{0,515} = \text{R\$ } 17.213,16$$

Quando o Beleza Home Service chegar a receita de R\$ 17.213,16 atingira o PE (Ponto de Equilíbrio) e estará cobrindo seus custos totais, tendo a partir disto lucro líquido mensal.

5.11.2 Lucratividade

Lucratividade		
Lucro Líquido	R\$	128.339,09
Receita Total	R\$	455.760,00 a/a
Total		28,16% a/a

Lucratividade = $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = (\%)$

$$\text{Lucratividade} = \frac{128339,09}{455760,00} \times 100 = \mathbf{28,16\%} \text{ ao ano}$$

O Beleza Delivery pretende ter lucro anual de 14,10% após o pagamento de todas suas despesas e impostos.

5.11.3 Rentabilidade

Rentabilidade		
Lucro Líquido	R\$	128.339,09
Investimento total	R\$	34.364,95

Total	373.46 % a/a
--------------	---------------------

Rentabilidade = $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = (\%)$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{128339,09}{34364,95} \times 100 = \mathbf{373,46\% \text{ ao ano}}$$

No mesmo ano que abrimos nosso negócio conseguiremos reinvestir o capital aplicado e somar ainda reservas de caixa para possíveis eventualidades financeiras que possam ocorrer, pois a prestação de serviço é bem simples e de rápido retorno pois os sócios serão a mão de obra da empresa.

5.11.4 Prazo de Retorno do Investimento

Prazo de Retorno de investimento		
Investimento total	R\$	34.364,95
Lucro Líquido	R\$	128.339,09
Total	Aproximadamente 3 meses	

Prazo de Retorno do Investimento = $\frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = (\text{anos/meses})$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{34364,95}{128339,09} = \mathbf{Aproximadamente 3 meses}$$

O prazo do retorno do investimento significa que após aproximadamente 3 meses os sócios já terão resgatado o investimento que ora foi gasto para a abertura do negócio.

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

	CENÁRIO PESSIMISTA -30%	CENÁRIO PROVÁVEL	CENÁRIO OTIMISTA +30%
Descrição	Valor	Valor	Valor
1. Receita Total	R\$ 26.586,00	R\$ 37.980,00	R\$ 49.374,00
2. Custos Variáveis Totais			
(-) Custo da Mercadoria Vendida (CMV)	R\$9.305,10	R\$ 13.293,00	R\$17.280,90
(-) Impostos	R\$ 1.329,30	R\$ 1.899,00	R\$ 2.468,70
(-) Gastos com Vendas	R\$ 2.259,81	R\$ 3.228,30	R\$ 4.196,79
SUBTOTAL	R\$ 12.894,21	R\$ 18.420,30	R\$ 23.946,39
3. Margem de Contribuição	R\$ 13.691,79	R\$19.559,70	R\$ 25.427,61
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 8.864,78	R\$ 8.864,78	R\$ 8.864,78

5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 4.827,01	R\$ 10.694,92	R\$ 16.562,83
--------------------------------------	--------------	---------------	---------------

Construímos um cenário pessimista e otimista a partir do cenário encontrado na análise de mercado. Implantamos uma margem de 30% (trinta) por cento, para mostrar que mesmo com uma futura queda de movimentação do mês é possível administrar a empresa com lucro líquido mensal.

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A avaliação apresentada no nosso plano de negócio terá os seguintes enfoque:

- Pontos fortes, com as forças e oportunidade;
- Pontos fracos, com as fraquezas e ameaças da organização.

7.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

Fatores Internos (Controláveis)		Fatores Externos (Incontroláveis)
	F orças	O portunidades
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Equipe Especializada. ✓ Atendimento no conforto do Lar. ✓ Horário Marcado. ✓ Pagamento Parcelado no Cartão. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negócio Inovador. ✓ Reclamações dos concorrentes. ✓ Clientes de baixa mobilidade. ✓ Senhoras de idade avançada.

	Fraquezas	Ameaças
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concorrência Indireta (autônomos). ✓ Empresa e Cabelereiros pouco conhecidos. ✓ Preocupação de clientes sobre confiança no serviço. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ameaça de novas empresas concorrentes.

Forças: Temos como ponto forte nossa equipe especializada que tem como objetivo a satisfação do cliente, o cumprimento do horário que é a maior reclamação que se têm em relação aos concorrentes e o parcelamento no cartão trazendo a possibilidade de escolha em questão de pagamento.

Oportunidades: O negócio é inovador por ser formal e conseguir levar mais de um serviço para os clientes em seu lar, conseguindo atender pessoas sem tempo, ou com algum empecilho de sair de sua casa (ex: crianças pequenas, senhoras ou dificuldade de mobilidade)

Fraquezas: Nossas fraquezas serão trabalhadas diariamente, mostrando aos clientes nossos serviços e atendimento profissional, conquistando assim sua confiança e fidelidade.

Ameaças: Estaremos sempre buscando inovações e produtos que trará maior satisfação para o cliente, mostrando a dedicação e a preocupação que a empresa terá para cada serviço que o cliente precisar.

8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Presidente Epitácio é um município que está em constante evolução, proporcionando novas oportunidades de negócio. Através de pesquisa e estudos realizados, foi evidenciada a necessidade de atendimento na residência dos clientes, no ramo de Beleza, principalmente na visão do nosso público alvo que são as mulheres epitaciana.

Com a estruturação do nosso plano de negócios identificamos muita deficiência nesse setor, pontos fortes e fracos dos concorrentes. Com isso foi possível definir estratégias, como a importância do cumprimento do horário, atendimento personalizado e produtos de boa qualidade, ou seja, encontramos diversas formas de atender as necessidades dos nossos clientes. Visualizamos um nicho de mercado com tendências de crescimento superiores e com mercado promissor.

Temos um investimento inicial de R\$ 34.364,95 o que não é considerado elevado, com uma média inicial de atendimento de 6 a 7 pessoas/ dia e pacotes de serviço mensal o que nos dá uma média de faturamento mensal R\$ 37.980,00, financeiramente nos proporciona um retorno positivo em lucro líquido no valor de R\$ 10.694,92 mensal teremos uma rentabilidade de 373,46% por

cento anos e cada vez mais nós almejamos o crescimento de 5% a 10 % a cada ano.

Portanto, mesmo com a marca desconhecida, consideramos uma implantação do serviço de beleza a domicilio economicamente viável.

REFERENCIAS

PORTAL SEBRAE

http://www.sebraeshop.com.br/potencial_consumo acessado dia 08 de setembro de 2015 às 19:45hs

PORTAL IBGE

<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=354130&search=sao-paulo|presidente-epitacio> acessado dia 08 de setembro de 2015 às 23:00hs

SITE GLOBO.COM

<http://g1.globo.com/sp/presidente-prudente-regiao/noticia/~2015/06/saloes-de-beleza-buscam-estrategias-para-mantes-clientes-durante-crise.html> acessado dia 09 de setembro de 2015 às 22:45hs

PORTAL EMPREENDEDORES

<http://www.empresadoresweb.com.br/como-montar-salao-de-beleza/> acessado dia 13 de setembro de 2015 às 02:08hs

SITES SOBRE ASSUNTO

<http://www.brazilbeautynews.com/mercado-brasileiro-de-cosmeticos-cresceu-de-11-em-630> acessado dia 09 de setembro de 2015 às 00:18hs

<http://osalaodebeleza.blogspot.com.br/2011/03/cinco-dicas-para-comecar-seu-salao-de.html>

acessado dia 10 de outubro às 01:37hs

ANEXO QUESTIONARIO