

**INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA**
SÃO PAULO
Campus Presidente Epitácio

AMANDA DE CASTRO SILVA
MARCIA RODRIGUES DE LIMA
MARCOS JOSEPH PALMEIRA
RAUL SATO BRAMBILLA
THIAGO BRAMBILLA SANTOS



Presidente Epitácio - SP
2015

**AMANDA DE CASTRO SILVA
MARCIA RODRIGUES DE LIMA
MARCOS JOSEPH PALMEIRA
RAUL SATO BRAMBILLA
THIAGO BRAMBILLA SANTOS**



Plano de Negócio apresentado a disciplina de Projeto Integrador, ministrado pelo Curso Técnico em Administração do IFSP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – Campus Presidente Epitácio como Trabalho de Conclusão de Curso.

Orientador Profs. Antônio Marcos Tomé
Bruno Teremussi
Douglas Godoy

**Presidente Epitácio - SP
2015**

AMANDA DE CASTRO SILVA
MARCIA RODRIGUES DE LIMA
MARCOS JOSEPH PALMEIRA
RAUL SATO BRAMBILLA
THIAGO BRAMBILLA SANTOS



Plano de Negócio apresentado a disciplina de Projeto Integrador, ministrado pelo Curso Técnico em Administração do IFSP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – Campus Presidente Epitácio como Trabalho de Conclusão de Curso.

BANCA EXAMINADORA

Conv. Cristiano Cervantes de Oliveira Domingos

Orientador: Prof. Antônio Marcos Tomé
Instituto Federal de São Paulo – IFSP

Prof. Paulo Roberto Rosa
Instituto Federal de São Paulo – IFSP

Prof. Ricardo José Machado
Instituto Federal de São Paulo – IFSP

Presidente Epitácio, ____ de _____ de _____.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Instituto Federal de São Paulo – Campus de Presidente Epitácio, e todos os seus funcionários que direta ou indiretamente participaram de nossa formação.

Aos nossos orientadores pela paciência e dedicação que tiveram conosco.

E aos amigos e irmãos que fizeram parte da nossa formação e que vão continuar presentes em nossas vidas com certeza.

SUMÁRIO

1	SUMÁRIO EXECUTIVO	06
1.1	RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO.....	06
1.2	DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.....	07
1.3	DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	08
1.4	MISSÃO DA EMPRESA.....	08
1.5	SETORES DE ATIVIDADES.....	08
1.6	FORMA JURÍDICA.....	08
1.7	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	08
1.8	CAPITAL SOCIAL.....	09
1.9	FONTE DE RECURSOS.....	09
2	ANÁLISE DE MERCADO	10
2.1	ESTUDO DOS CLIENTES.....	10
2.2	ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	19
2.3	ESTUDO DOS FORNECEDORES.....	20
3	PLANO DE MARKETING	23
3.1	DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	23
3.2	PREÇO	23
3.3	ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	24
3.4	ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	25
3.5	LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	25
4	PLANO OPERACIONAL	26
4.1	LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO.....	26
4.2	CAPACIDADE PRODUTIVA, COMERCIAL E DE PRESTAÇÃO.....	27
4.3	PROCESSOS OPERACIONAIS.....	27
4.4	NECESSIDADE DE PESSOAL.....	28
5	PLANO FINANCEIRO	30
5.1	ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS	30
5.2	CAPITAL DE GIRO.....	32
5.3	INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	34
5.4	INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO).....	35
5.5	ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA.....	35
5.6	NÃO SE ENQUADRA AO NEGÓCIO.....	36
5.7	ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	37
5.8	APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS.....	38
5.9	ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA.....	39
5.10	ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO.....	39
5.11	ESTIMATIVA DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL.....	40
5.12	DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS.....	40
5.13	INDICADORES DE VIABILIDADE.....	41
5.13.1	Ponto de Equilíbrio.....	41
5.13.2	Lucratividade.....	41
5.13.3	Rentabilidade.....	42
5.13.4	Prazo de Retorno do Investimento.....	42

6	CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	43
7	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	45
7.1	Análise da matriz F.O.F.A.....	45
8	AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	47
	REFERÊNCIAS.....	48
	ANEXOS– Pesquisa de Mercado.....	49

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O plano de negócio de uma Esmalteria na cidade de Presidente Epitácio/SP, tendo como ponto principal vender o produto e como seu diferencial a prestação de serviços das manicures e pedicures na própria loja. A ideia veio do proprietário Raul Sato Brambilla, a ideia surgiu através de seu estágio durante o curso de Administração no IFSP, as atribuições na Esmalteria são gerenciar, planejar e controlar toda a rotina administrativa. O nome fantasia da Esmalteria é Valentina Esmalteria, tem como missão de trazer tendências nacionais e internacionais de produtos e técnicas para as unhas, propondo proporcionar autoestima e bem-estar social, trabalharemos no setor de comércio e prestação de serviços enquadrado na forma jurídica Micro Empreendedor Individual (MEI) e Simples Nacional. O proprietário entrará com um Capital Social de R\$ 50.000,00, através da venda de um imóvel próprio.

1.1 RESUMOS DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

De acordo com Nielsen (2014), empresa americana que atua com pesquisa de mercadoo segmento movimentou em 2012, 575,6 milhões, 12,5% a mais que os 511,7 milhões de 2011. Quem se dedica a esse ramo confirma que investir na oferta de serviços de manicure se tornou um bom negócio.

Há alguns anos, dados como esses apontam um nicho de mercado a ser seguido com boa expectativa de sucesso. Atualmente é notável que, aos olhos do público feminino, os esmaltes tem se tornado até um acessório colecionável, sendo eles tanto nacionais como importados e estão movimentando o mercado no Brasil.

Mesmo com dados tão positivos ao ramo de esmaltes no Brasil, ainda existem poucas lojas especializadas nesse seguimento no país, as chamadas Esmalterias. Podem ser definidas facilmente por uma fiel fornecedora de esmaltes e seus infinitos agregados como um “paraíso das unhas”, que está sendo esperada e principalmente desejada por elas em diversas cidades do país que ainda não possuem esse tipo de loja e serviço especializado. A cidade de Presidente Epitácio se encaixa perfeitamente nessa carência de mercado.

Fruto dessa carência, as consumidoras acabam comprando seus produtos para as unhas em pequenas lojas de cosméticos, supermercados, revistas e farmácias da cidade, sem muita variedade e por vezes sem novidades: acessórios, esmaltes de marcas importadas, unhas em gel, unhas decoradas, entre outras, acabam sendo difíceis de serem encontradas. A solução mais próxima encontrada para essas consumidoras que tem desejo de novidades e variedades

sempre fica a 93,1 km de distancia, aproximadamente 1 hora e 13 minutos, na cidade de Presidente Prudente.

Para suprir essa falta, nosso objetivo é inserir no comércio de Presidente Epitácio uma loja exclusivamente especializada em esmaltes. Com um diferencial: atenderemos no varejo e também ofereceremos aos clientes serviços de manicure e pedicure, dentro da própria loja, no horário integral de funcionamento da mesmapara, assim, suprir as necessidades dos nossos clientes. Disponibilizaremos prestação de serviços com profissionais especializados na área de manicure e pedicure, tendo como prioridade um equilíbrio entre qualidade e eficiência, para que o cliente possa sentir-se satisfeito com nossos produtos e serviços.

Viabilidade do Negócio

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	5,5% ao mês
Rentabilidade	4,52% ao mês
Prazo de retorno do investimento	22 meses (1ano e 10 meses)
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 10.011,29 ao mês

1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

Proprietário

Nome: Raul Sato Brambilla	
Endereço: Rua Juca Pita nº 7-82	
Cidade: Presidente Epitácio	Estado: São Paulo
Telefone: (18) 3281-0000	Telefone: (18) 3281-1111
Formação Acadêmica: Ensino Médio Completo; Curso Operador de Computador – Web Designer; Curso Técnico em Administração.	
Experiências Profissionais: Departamento de Transito Da Estância Turística De Presidente Epitácio – Setor Administrativo.	
Atribuições: Gerenciar, planejar, organizar e controlar a rotina de comércio, envolvendo a liderança de equipe, organização de mercadorias, gestão de estoque e programação de compras. Acompanha o fechamento de caixa, faturamento e indicadores de resultados para	

alcance dos objetivos organizacionais.
--

1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

NOME DA EMPRESA	Esmalteria Valentina
RAZÃO SOCIAL	Esmalteria Valentina LTDA
CNPJ/CPF	00.000.000/0001-00

1.4A MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA.

Missão

Trazertendências nacionais e internacionais de produtos e técnicas para as unhas, buscando melhorar aautoestima e o bem-estar social.

Visão

Ser reconhecida por todas as mulheres do Oeste Paulista como sinônimo de praticidade e qualidade no atendimento e nos serviços prestados.

Valores

Comprometimento, integridade, respeito, qualidade.

1.5 SETORES DE ATIVIDADES

Comércio e prestação de serviços, este tipo de atividade é caracterizado pelo comércio de esmaltes e acessórios para unhas, além dos serviços de manicure e pedicure.

1.6 FORMAS JURÍDICAS

MEI -Micro empreendedor Individual (MEI), pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário.

1.7 ENQUADRAMENTOS TRIBUTÁRIOS

Simples Nacional

Microempresas com faturamento até R\$ 240 mil ao ano e empresas de pequeno porte com faturamento anual de até R\$2,4 milhões.

1.8 CAPITAL SOCIAL

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de Participação
Proprietário	Raul SatoBrambilla	R\$ 50.000,00	100%

1.9 FONTE DE RECURSO

Venda de um imóvel no valor de R\$150.000,00, sendo o valor deR\$ 50.000,00destinado ao Capital Social da empresa.

2 ANÁLISE DE MERCADO

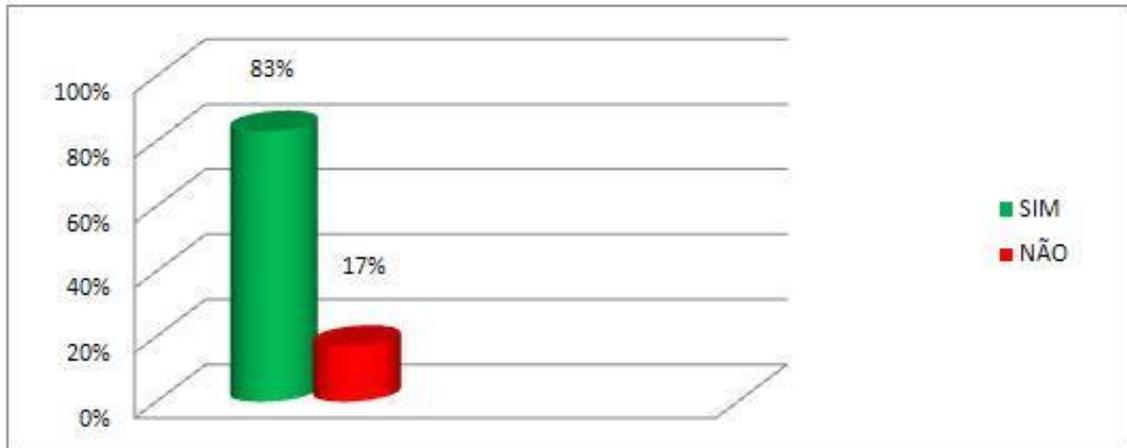
Os elementos que compõe nossa análise de mercado são: em primeiro lugar o Estudo dos Clientes - que foi um estudo que nos permitiu ampliar nossa visão de negócio, conhecer o perfil dos nossos possíveis clientes, suas necessidades, seus comportamentos, opiniões e gastos. Foram elaborados 100 questionários contendo neles um total de 11 perguntas fechadas, os questionários foram divididos igualmente entre os 5 integrantes que constituem nosso grupo, sendo assim cada membro ficou responsável por entrevistar 20 pessoas. O que mais buscamos explorar desse recurso foi a possibilidade de absorver informações das pessoas através também de diálogos, tais informações como: onde optam em comprar, frequência de compras, pontos de vista em relação a tais comércios e ideias para melhora do nosso negócio.

2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES

Esse estudo foi feito através de entrevistas - apenas com mulheres - a partir de 16 anos. Composto por perguntas bem objetivas e de total importância. Entrevistamos as mulheres nas ruas e locais de trabalhos na cidade de Presidente Epitácio, as opiniões e os diálogos foram de grande relevância.

Optamos em não entrevistar pessoas de outra identidade de gênero pois queremos objetividade, mas não quer dizer que exista alguma restrição, receberemos esse público com total prazer em nosso estabelecimento, apoiamos a inclusão de minorias desfavorecidas da sociedade em que vivemos, com um atendimento respeitoso e um ambiente harmonioso para todos.

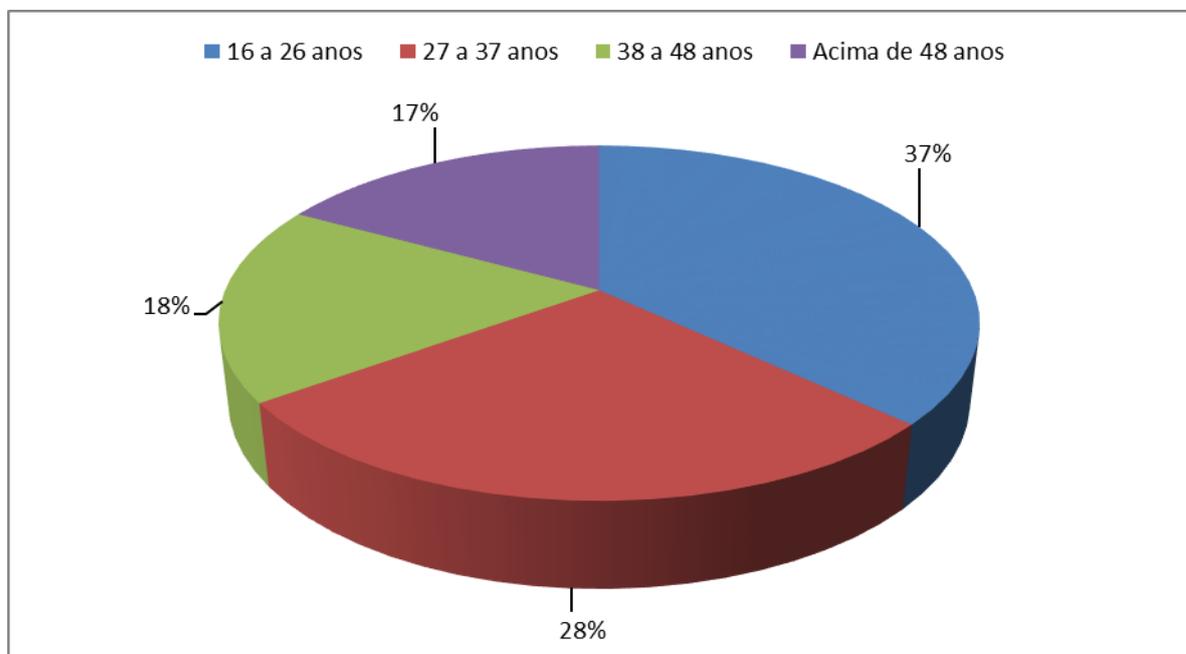
Gráfico 1 – Você sabe o que é uma Esmalteria?



Fonte:Elaborado pelos autores.

O gráfico acima (1) nos apresenta as porcentagens de entrevistadas que conhecem ou não esse tipo de loja especializada exclusivamente em esmaltes. Há uma grande diferença, apenas 17% das pessoas não sabiam o que era uma Esmalteria. Isso revela que o negócio pode vir a ser muito atrativo e, de fato, uma possível boa oportunidade por ainda não existir uma Esmalteria na cidade.

Gráfico 2 – Faixa etária das entrevistadas

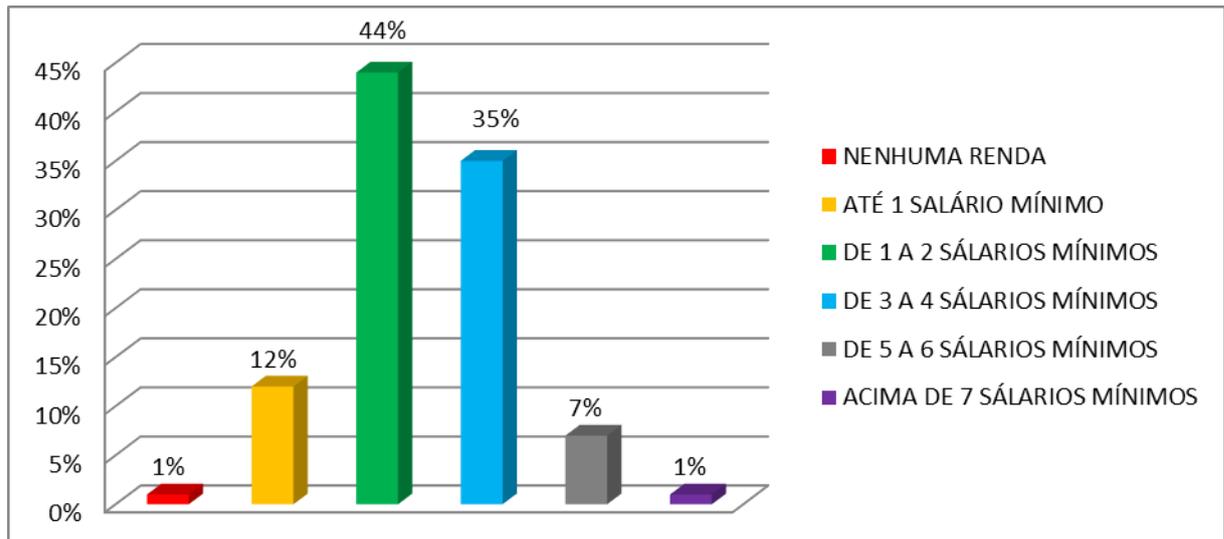


Fonte:Elaborado pelos autores.

O gráfico 2 apresenta a faixa etária das entrevistadas que começa a partir de 16 anos. Segundo os dados do gráfico 2, podemos destacar que a maior porcentagem ficou com as

entrevistadas de 16 a 26 anos, com um total de 37% e; 28% das entrevistadas na faixa etária de 27 a 37 anos. A conclusão é que o nosso maior público será as mulheres de 16 a 37 anos, que são 65% das entrevistadas. Com essas informações teremos uma estimativa de quais produtos saíram com mais frequência.

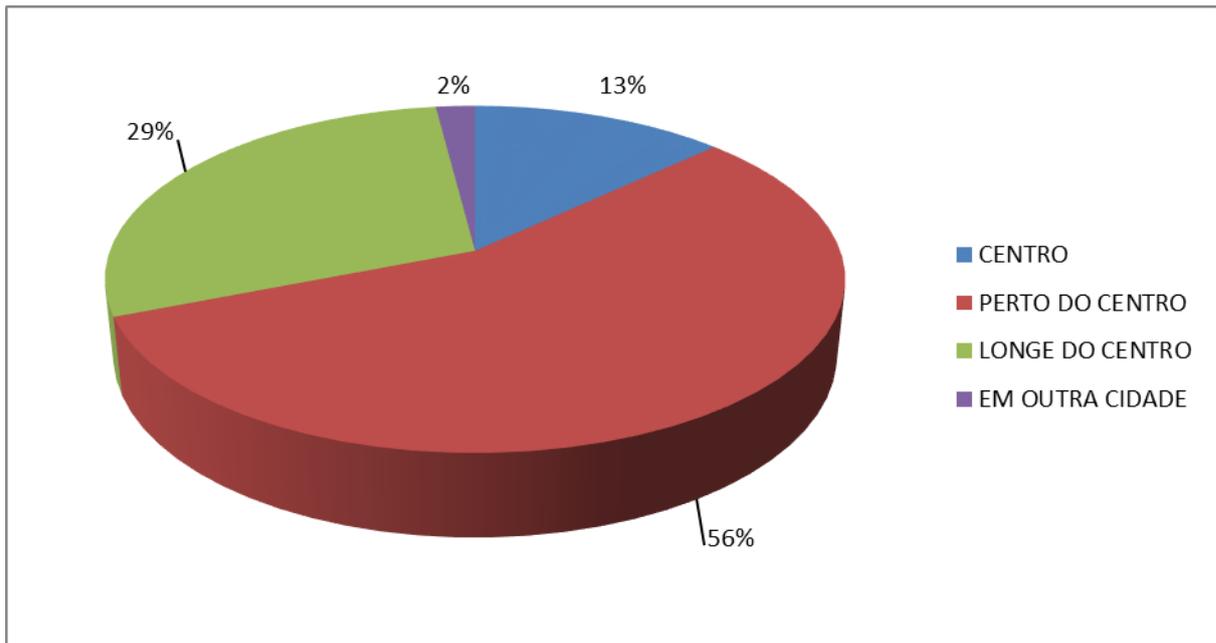
Gráfico 3 – Renda familiar das entrevistadas



Fonte: Elaborado pelos autores.

O gráfico 3 nos mostra a faixa salarial familiar das entrevistadas. As pessoas que possuem uma renda mensal de 1 a 2 salários mínimos são a maioria, com 44%, os que possuem uma renda de 3 a 4 salários mínimos são 35%. A partir desses dados é possível elaborar uma estratégia de preços dos nossos produtos e serviços que possam ser aceitáveis para a maioria, considerando principalmente que 79% dos entrevistados possuem uma renda de 1 a 4 salários mínimos.

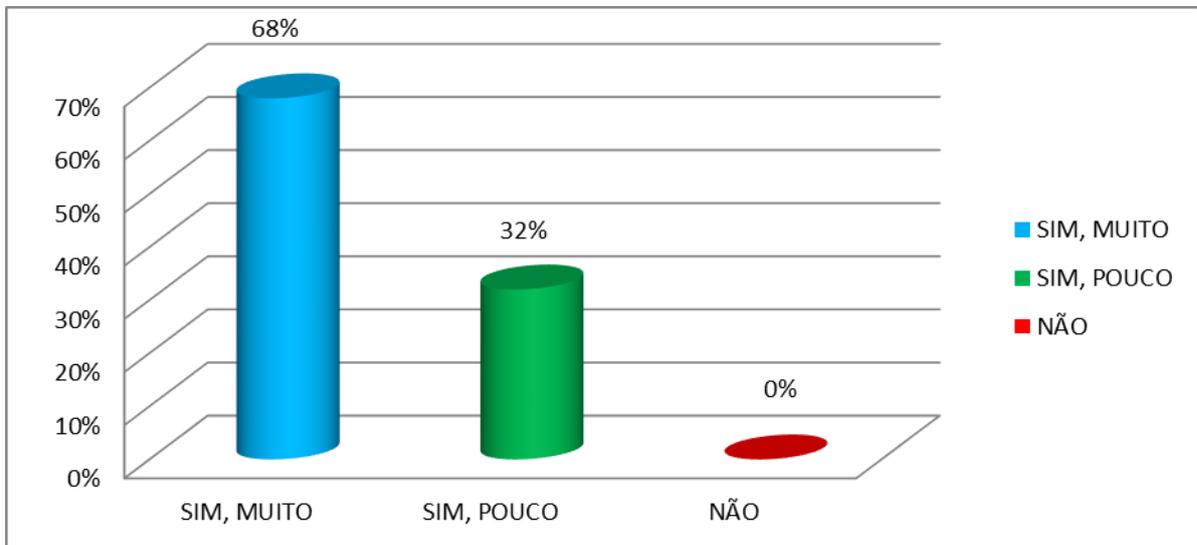
Gráfico 4 – Qual a localidade onde as entrevistadas moram?



Fonte:Elaborado pelos autores.

A função desse gráfico (4) é nos revelar se as entrevistadas moram no centro, perto do centro, longe do centro ou em outra cidade, para termos uma noção de onde podemos atuar. De acordo com o gráfico (4) 56% dos entrevistados moram perto do centro; 13% no centro; 29% moram longe e apenas 2% em outra cidade. Esses resultados correspondem positivamente com a escolha do estabelecimento, que se localiza no centro e onde se concentra o maior fluxo de pessoas.

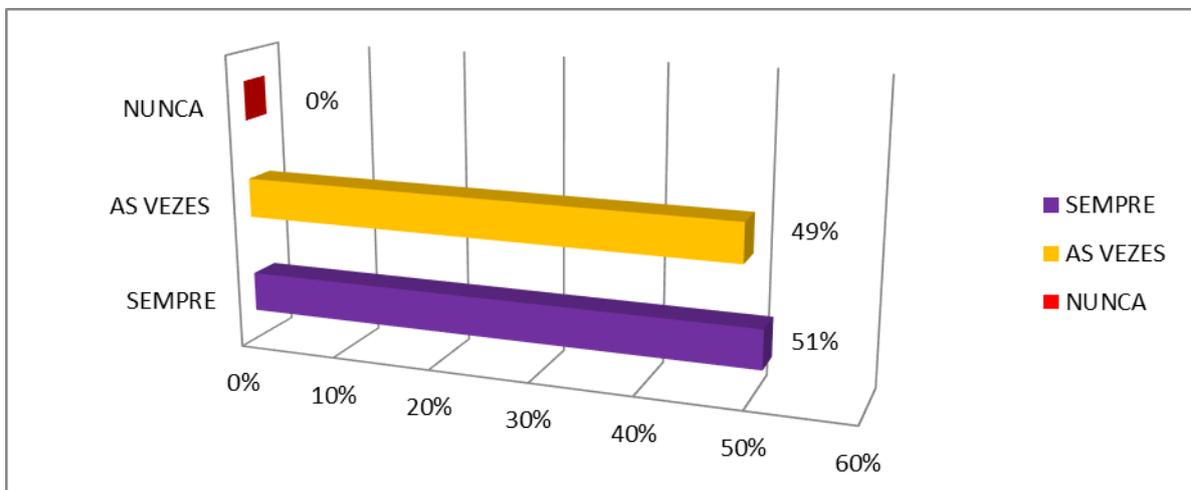
Gráfico 5– Qual a importância da estética das unhas para as entrevistadas?



Fonte:Elaborado pelos autores.

Tal gráfico (5) tem como objetivo revelar a importância que nossas entrevistadas dão a beleza de suas unhas. O grau de prioridade estético que as entrevistadas impõem em relação às unhas é de 68%, ou seja, as que se importam muito com a aparência de suas unhas, e 37% que se importam, porém, sem dar uma grande prioridade. Isso revela que toda mulher gosta de cuidar das unhas, é uma prioridade relativamente interessante do público feminino e nos favorece.

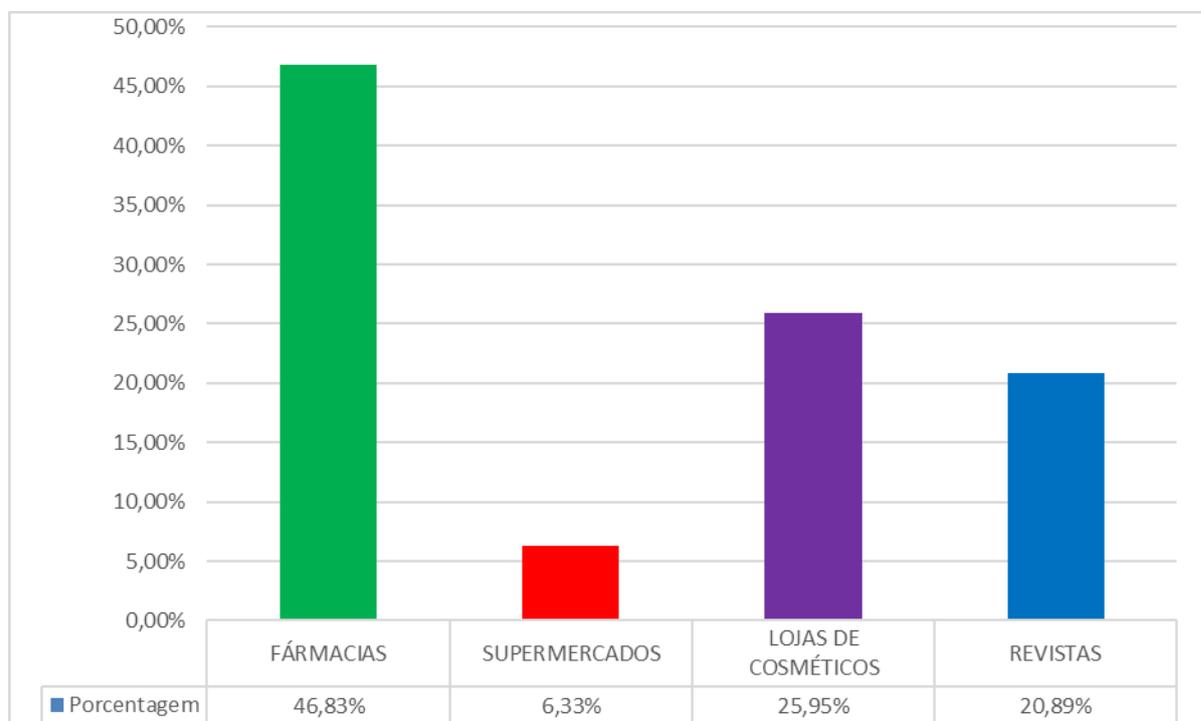
Gráfico 6– Com qual frequência costumam comprar produtos para unhas?



Fonte: Elaborado pelos autores.

O gráfico acima (6), nos dá a informação do nível de frequência que as entrevistadas compram produtos para beleza das unhas. De acordo com o gráfico, 51% compram sempre e 49% às vezes. Devido à diferença mínima entre os dois resultados, consideramos que metade do nosso público alvo de Presidente Epitácio, compra produtos para as unhas frequentemente. Essas compras podem vir a ser maior com nossa proposta de negócio, o comércio da cidade é limitado em novidades nessa área de esmaltes.

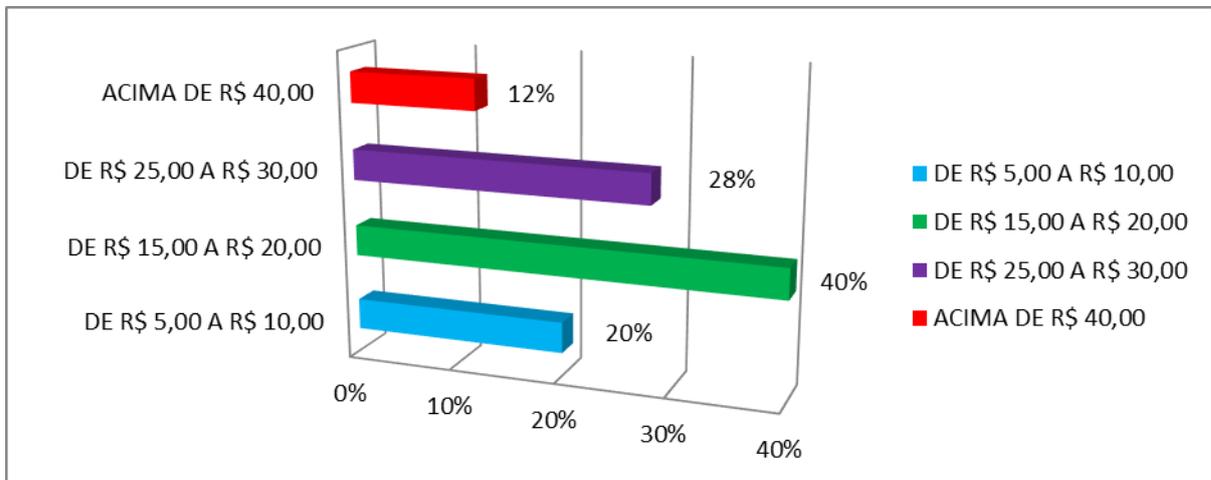
Gráfico 7 – Onde nossas entrevistadas têm o costume de comprar produtos para as unhas?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Este gráfico (7) apresenta dados que indicam onde cada entrevistada opta em comprar produtos para as unhas, sendo eles as farmácias, supermercados, lojas de cosméticos e revistas. Segundo o gráfico (7) nossos maiores concorrentes serão as farmácias, 46,83% dos entrevistados costumam comprar nelas, 25,95% das pessoas optam por lojas de cosméticos, 20,89% compram em revistas e apenas 6,33% em supermercados. São dados muito importantes para sabermos com quem iremos competir, para assim criarmos estratégias de preços e sabermos nos diferenciar, explorando as fraquezas dos concorrentes.

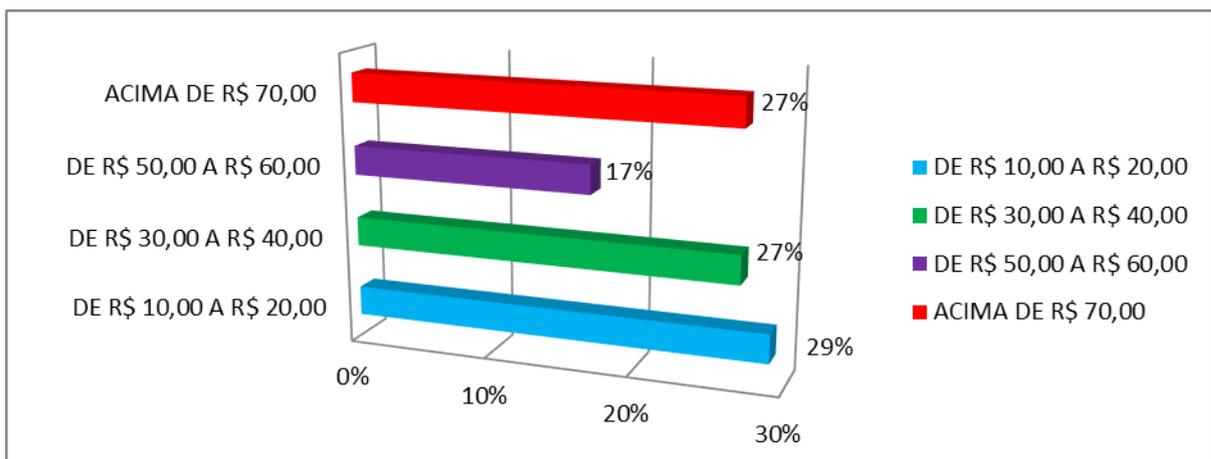
Gráfico 8–Qual o gasto mensal das entrevistadas com produtos para as unhas?



Fonte:Elaborado pelos autores.

O gráfico 8 tem como objetivo nos mostrar uma estimativa de gastos mensais, das entrevistadas com produtos para as unhas. De acordo com o gráfico, 68% das entrevistadas gastam em média de R\$ 15,00 a R\$ 30,00 com produtos para as unhas. Esse resultado nos servirá como base para estimar o quanto será vendido de produtos no decorrer do mês e quais sairão com mais frequência.

Gráfico 9–Qual o gasto mensal dos entrevistados com serviços de manicure e pedicure?

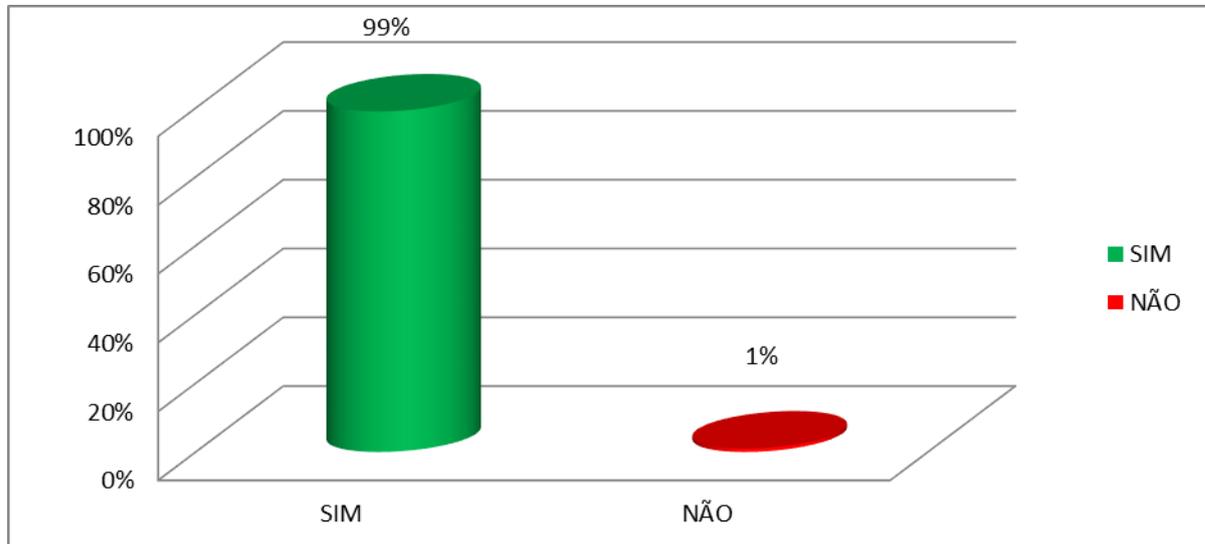


Fonte:Elaborado pelos autores.

Como se pode ver, o gráfico 9 demonstra a média de gastos mensais das entrevistadas, com serviços de manicure e pedicure. Segundo o gráfico, 71% das entrevistadas gastam acima de R\$ 30,00 mensalmente, com serviços de manicure e pedicure. Consideramos um resultado

muito otimista e importante, que servirá como base para nossas tomadas de decisões a respeito do preço a ser cobrado pelos serviços, e nos dá conhecimento da demanda.

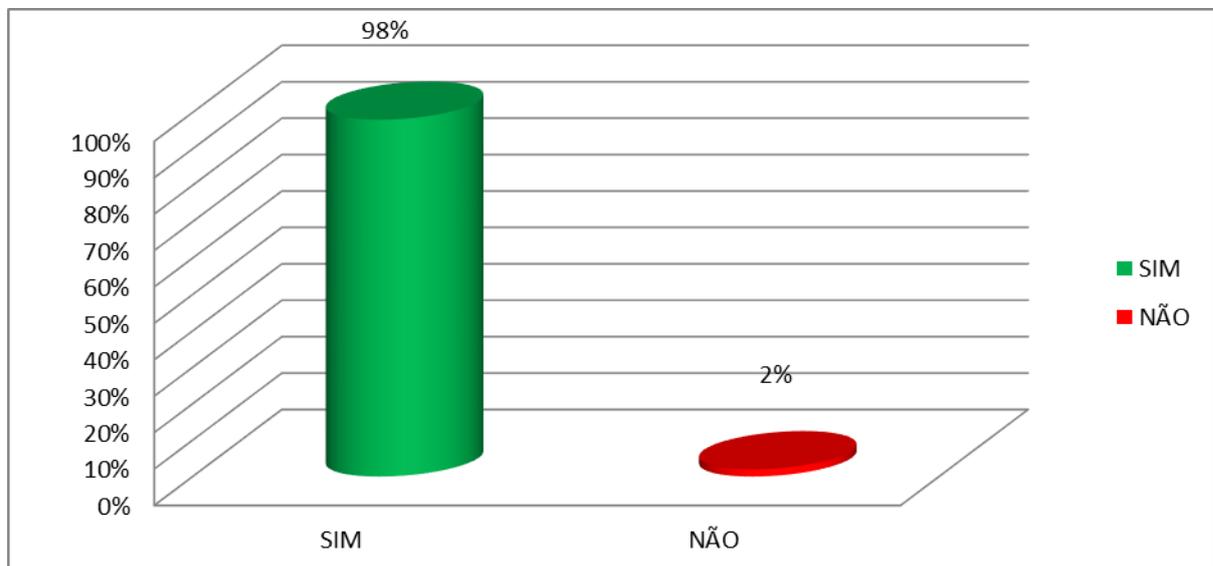
Gráfico 10 –Asentrevistadas comprariam produtos em uma loja especializada em esmaltes?



Fonte:Elaborado pelos autores.

O gráfico 10 é composto por duas alternativas de “sim” e “não”, que foram impostas as entrevistadas, para sabermos se elas comprariam em uma loja especializada em esmaltes. A porcentagem de pessoas que comprariam os produtos, de acordo com o gráfico (10), é o equivalente a 99% dos entrevistados, provando assim que o negócio seria muito bem recebido.

Gráfico 11–Entrevistadas que utilizariam os serviços de manicure e pedicure.



Fonte:Elaborado pelos autores.

E por fim o gráfico 11, que passa a informação a respeito da demanda destinada aos serviços de manicure e pedicure, com a objetividade de duas respostas de “sim” e “não”. Com uma diferença significativa, 98% das entrevistadas responderam que “sim”, passariam a usar os serviços de manicure e pedicure na esmalteria, e apenas 2% optaram por não usar. Sendo assim, esperamos que nossa prestação de serviços seja bem aceita pelo público.

2.2 ESTUDOS DOS CONCORRENTES

O estudo dos concorrentes foi elaborado através de visitas feitas pelos membros do grupo, buscando analisar oportunidades e fraquezas da concorrência.

	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Serviço ao cliente	Garantias Oferecidas
Valentina Esmalteria	R\$ 4,13 (Esmalte Risque)	Aceita dinheiro ou cartão acima de R\$ 50,00 em 2x e acima de R\$ 70,00 em 3x	Avenida Presidente Vargas 11-30	Não Faz Entrega	Troca somente com cupom fiscal em até 5 dias
Concorrente 1	R\$ 4,20 (Esmalte Risque)	Aceita dinheiro ou cartão acima de R\$ 60,00 em 2x e acima R\$ 90,00 em 3x	Avenida Presidente Vargas 12-70	Não Faz Entrega	Troca somente com cupom fiscal em até 6 dias
Concorrente 2	R\$ 4,10 (Esmalte Risque)	Aceita dinheiro ou cartão acima de R\$ 50,00 em x2	Avenida Presidente Vargas 11-76	Faz Entrega	Troca somente com cupom fiscal em até 7 dias

2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES

O estudo dos fornecedores foi elaborado através de um levantamento feito dos materiais e serviços necessitados para a abertura do estabelecimento.

Descrição dos itens a serem adquiridos	Nomedo Fornecedor	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização (Estado e/ou Município)
Mesa de Manicure	Loja do Cabeleireiro	R\$ 140,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 15-09
Estufa esterilizadora	Loja do Cabeleireiro	R\$ 110,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 15-09
Longarina 3 lugares	EPI-MAQ	R\$ 260,00	A vista	Imediata	Avenida Presidente Vargas 09-37
Estante de aço	EPI-MAQ	R\$ 150,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 09-37
Balcão 1,10 metros de largura	EPI-MAQ	R\$ 660,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 09-37
Cadeira para cliente	EPI-MAQ	R\$ 75,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 09-37
Ar condicionado 30.000 BTU - Electrolux	Max Frio	R\$ 3.599,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 13-77
Pintura do Estabelecimento	José Carlos Sato	R\$ 2.000,00	A vista	Imediato	Belém 14-67
Tinta na cor pérola – lata 18 litros	Casa das Tintas	R\$ 195,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 15-65
Computador Positivo Stilo DS 3000	Casas Bahia	R\$ 999,00	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 08-47
Toalha de rosto – Santista	Pernambucanas	R\$ 6,90	A vista	Imediato	Avenida Presidente Vargas 06-70
Prateleira de vidro	Vidraçaria Líder	R\$ 270,00	A vista	Imediato	Avenida Dos Ipês 07-07
Máquina CIELO	CIELO	R\$ 79,00	Mensal	Imediato	www.cielo.com.br
Esmalte-Mavala	Beleza na	R\$ 27,90	30 dias	De 6 a 12	http://www.belezanaweb.com

	Web			dias úteis	com.br/
Esmalte-Latika	Beleza na Web	R\$ 17,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte - Ligia Kogos	Beleza na Web	R\$ 27,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte - Artdeco	Beleza na Web	R\$ 34,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte-Bourjois	Beleza na Web	R\$ 14,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte-Revlon	Beleza na Web	R\$ 20,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte-Opi	Beleza na Web	R\$ 40,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte-BeautyLab	Beleza na Web	R\$ 21,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte – Sally Hansen	Beleza na Web	R\$ 31,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte - Arcan CPL	Beleza na Web	R\$ 34,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte - China Glaze	Beleza na Web	R\$ 34,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte–LeLis Blanc Beauté	Beleza na Web	R\$ 29,90	30 dias	De 6 a 12 dias úteis	http://www.belezanaweb.com.br/
Esmalte – Risque	Esmaltes Meu Vicio	R\$ 2,75	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	https://esmaltes.meuvicio.com/
Esmalte - Impala	Atacado do Esmalte	R\$ 1,96	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://www.atacadodoesmalte.com.br/
Esmalte - Big Universo	Atacado do Esmalte	R\$ 1,83	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://www.atacadodoesmalte.com.br/
Esmalte - Colorama	Atacado do Esmalte	R\$ 2,25	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://www.atacadodoesmalte.com.br/
Esmalte - Giovanna Antonelli	Atacado do Esmalte	R\$ 9,08	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://www.atacadodoesmalte.com.br/
Bacia pedicure s/ pedestal	Distribuidora Sem Limites	R\$ 11,84	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/

Bela unha	Distribuidora Sem Limites	R\$ 4,32	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Bisturi removedor de calos 483m mundial	Distribuidora Sem Limites	R\$ 7,37	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Cortador de unha pé mundial	Distribuidora Sem Limites	R\$ 5,96	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Creme amolecedor de cutícula óleo amêndoas	Distribuidora Sem Limites	R\$ 7,79	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Cureta dupla p/ remover cutícula mundial	Distribuidora Sem Limites	R\$ 8,06	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Desencravador inox	Distribuidora Sem Limites	R\$ 4,21	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Empurrador e raspador flex.mundial	Distribuidora Sem Limites	R\$ 5,11	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Escova p/ unha 2 tamanhos	Distribuidora Sem Limites	R\$ 3,36	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Lixa reta de madeira p/ os pés	Distribuidora Sem Limites	R\$ 1,86	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Lixa de unha 4 estações	Distribuidora Sem Limites	R\$ 2,09	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Palito de bambu 2 pontas c/50un	Distribuidora Sem Limites	R\$ 3,75	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Separadorpedicure/ 1 par	Distribuidora Sem Limites	R\$ 1,41	30 dias	De 4 a 9 dias úteis	http://www.distribuidorasemlimites.com.br/
Removedor à Base de Acetona Farmax 100 ml	Manicure Meu Vicio	R\$ 2,99	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://manicure.meuvicio.com/
Alicate Classic Mundial com Pinça	Manicure Meu Vicio	R\$ 18,90	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://manicure.meuvicio.com/
Fortalecedorpara Unhas Colorama	Manicure Meu Vicio	R\$ 3,49	30 dias	De 5 a 12 dias úteis	http://manicure.meuvicio.com/

3 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing conta com fatores importantes para que a empresa atenda seus objetivos. O plano de marketing está dividido em: Descrições dos Principais Produtos e Serviços, Preço, Estratégias Promocionais, Estruturas de Comercialização e Localização do Negócio.

3.1 DESCRIÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Valentina Esmalteria será uma loja voltada totalmente a esmaltes e artigos para as unhas, oferecendo produtos atualizados e de ótima qualidade nesse seguimento. Os produtos oferecidos serão diversificados, sempre voltados para satisfação total da cliente, ou seja, que ela encontre em nossa loja tudo que procura do “mundo das unhas” e encontre também novidades.

Teremos como principais os seguintes produtos: esmaltes das marcas Mavala, Latika, Ligia Kogos, Artdeco, Bourjois, Revlon, Opi, Beautylab, Sally Hansen, Arcan CPL, China Glaze, Le Lis Blanc Beauté, Risque, Impala, Big Universo, Colorama, Giovanna Antonelli; unhas postiças nas marcas Fing'rs, Belliz, em diferentes tamanhos e formatos, decoradas e naturais, fixadas por cola ou adesivas; películas decorativas na marca Magic Adesivos; linhas de tratamento para unhas na marca Mavala, Revlon, Risque, Sally, Granado; cremes de tratamento para mãos e pés nas marcas: Risque, Granado, Dote, Mavala; esmaltes para pessoas alérgicas a alguns componentes dos esmaltes comuns nas marcas Risque, Colorama entre outras infinidades de produtos que esse mercado oferece, desde estética para as unhas a cuidado e saúde.

Quanto as manicure e pedicure, será ofertado o serviço da mais alta qualidade, com profissionais especializadas, com exigência de cursos profissionalizantes na área para contratação das mesmas. Assim será proporcionado aos clientes muito mais que somente o básico, mas também em desenhos e artes para as unhas e, principalmente, com toda a higiene necessária neste tipo de serviço.

3.2 PREÇO

Com base nas informações recolhidas através dos questionários direcionados aos consumidores, foi analisado um estudo profundo sobre quanto os clientes estariam dispostos a

pagar por produtos e serviços, além de ter sido levado em consideração, também, vários fatores como custos de produtos e serviços a serem oferecidos aos clientes e um retorno desejado pela empresa. O preço dos produtos a serem comercializados terá margem de lucro de 50%, visando ter um preço compatível e atraente, em comparação aos concorrentes. Em relação aos serviços prestados de manicure e pedicure, será cobrado o valor de R\$ 30,00 pé e mão.

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Visando chamar a atenção e, conseqüentemente, clientes para nossa empresa, escolhemos as seguintes ferramentas de divulgação: cartões de visita, que serão entregues em lugares estratégicos (lojas de roupas, boutiques, lojas de sapatos, salões de beleza, etc...); panfletagem, com uma pequena e direta descrição dos nossos serviços, produtos e promoções de fidelidade, sendo entregues em todo o centro da cidade.

Teremos também a internet como veículo de divulgação e interação com nossos clientes, utilizando página na rede social “Facebook” e “Instagram”, onde será anunciada a chegada de novidades, tanto em produtos, quanto em serviços. Também serão realizadas promoções através desses veículos como meio para realizar sorteios entre os seguidores; promoções fornecendo descontos “Promoção da Semana”, “Promoção de Sexta-Feira” e promoções em datas comemorativas. Os sorteios serão constantes, sorteio de um vale manicure e pedicure grátis toda primeira e última segunda-feira do mês, sorteio de produtos da empresa em dias sortidos e sorteios em datas comemorativas, para nossos clientes.

Para fidelizar o cliente, será realizada uma promoção de fidelidade com duração de um ano. A promoção funcionará da seguinte forma: O cliente receberá um cartão que a cada R\$ 10,00 em compras, ganhará 10 pontos de fidelidade. Chegando a 100 pontos, ganhará uma bolsa personalizada da empresa.

No quadro a seguir veremos a quantidade e os custos dos materiais que utilizaremos em nossas estratégias de Marketing.

ESTRATÉGIA	QUANTIDADE	CUSTO
Panfletos	1.000 unidades	R\$ 103,99 frete grátis
Cartões de Visita	1.000 unidades	R\$ 73,99 frete grátis
Facebook	-	Custo zero

Instagram	-	Custo zero
Cartão Fidelidade	500 unidades	R\$ 36,50
Bolsa Sacola	50 unidades	R\$ 750,00 frete grátis
Total		R\$ 964,48

3.4 ESTRUTURAS DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização dos produtos e serviços oferecidos por nossa Esmalteria será feito por vendedores com experiência na área de vendas e marketing. As formas de pagamentos serão feitas em dinheiro ou através do uso do cartão de crédito e débito.

Nossas manicures e pedicures atenderão os clientes no próprio estabelecimento com qualidade tanto no serviço quanto no atendimento.

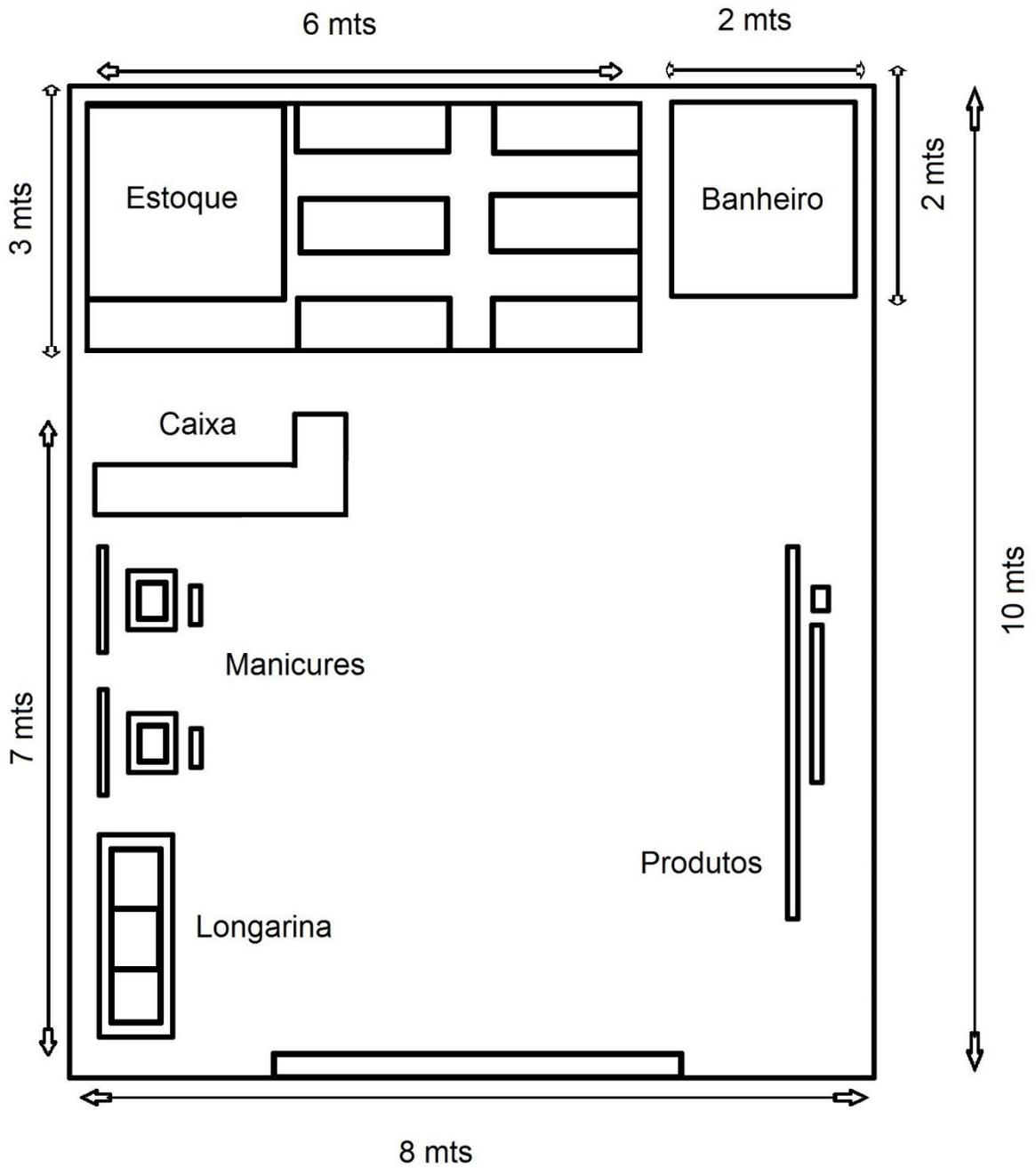
3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A escolha da localização para o empreendimento foi determinada através de uma análise feita a partir de questionários entregues a população de Presidente Epitácio. A análise mostra que 56% da população residem perto do centro e outros 13% moram no centro. Sendo assim a Esmalteria será localizada na Avenida Presidente Vargas, quadra 11 número 30 no Centro da cidade com dois fones para contato.

Outro fato importante que identificamos nesse ponto é o grande fluxo de pessoas, pois o ponto está localizado na avenida principal, mesmo fora de horários de pico, ainda se encontra bem movimentada.

4 PLANO OPERACIONAL

4.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO



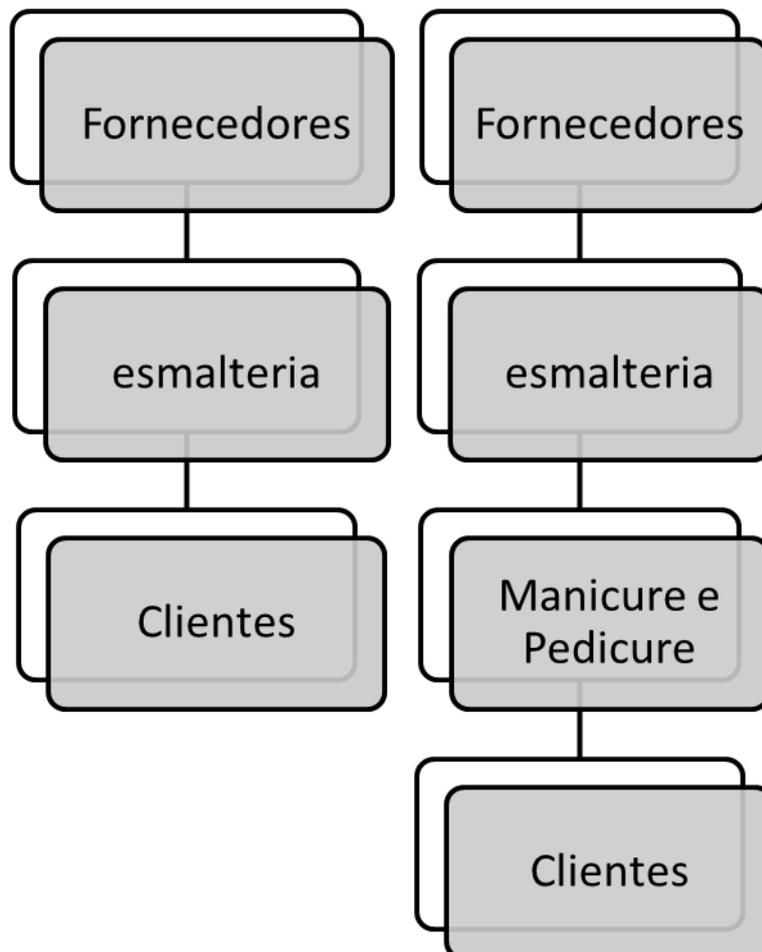
4.2 CAPACIDADE PRODUTIVA, COMERCIAL E DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Nos serviços de manicure e pedicure, a capacidade produtiva é de 16 clientes por dia, onde estimamos cerca de 7 clientes diários para cada manicure. Considerando que leva em torno de 1 hora para a realização do serviço prestado.

Na área de vendas, estimamos atender em torno de 50 pessoas ao dia. Após a inauguração esperamos que este número cresça devido a qualidade do serviço prestado e a futura fidelização dos clientes, onde os mesmos são fundamental para a divulgação do negócio.

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Vendas de Mercadorias Prestação de Serviços



Fonte: Próprio Autor.

Nas vendas de mercadorias, receberemos os produtos que serão vendidos em nossa Esmalteria através de nossos fornecedores, organizaremos os produtos em nosso estoque e em

nossas prateleiras para a venda. O cliente se trafejará dentro da nossa loja, escolherá o produto e finalizará a compra.

Nóstambém disponibilizaremos serviços de manicure e pedicure, teremos um espaço reservado com duas manicures atendendo clientes que comprarem nossos produtos e já quiserem utilizá-los no mesmo momento.

4.4 NECESSIDADES DE PESSOAL

Para o bom funcionamento da empresa, todos os funcionários terão expediente de 8 horas diárias, entre às 08h00min às 18h00min horas, com 2 horas disponíveis para o almoço, registro em carteira, e contrato por tempo indeterminado. O micro-empendedor realizará as funções de gerenciamento do empreendimento. Os vendedores para a loja terão uma remuneração, no valor de um salário mínimo, e asduas profissionais de manicure e pedicure terão remuneração com piso salarial para essa categoria.

Cargo/função	Qualificações necessárias
Gerente Geral: Planeja, organiza e controla a rotina de comércio, envolvendo a liderança de equipe, organização de mercadorias, gestão de estoque e programação de compras. Acompanha o fechamento de caixa, faturamento e indicadores de resultados para alcance dos objetivos organizacionais.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formação na área da Administração. 2. Habilidades na gestão de pessoas. 3. Facilidade de lidar com conflitos. 4. Habilidades para antever situações e planejar ações. 5. Capacidade de aprender sempre.
Vendedor I e II: Atendimento ao público em loja com foco em efetuar vendas, e organizar/ controlar estoque.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiência na área de Vendas e Marketing, 2. Facilidade de relacionamento interpessoal. 3. Capacidade de aprender sempre.
Profissional de Manicure e Pedicure I e II: Efetuar serviços para manutenção e estética de mãos, agendamento, esterilização das matérias utilizadas e auxiliar na limpeza do ambiente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formação em cursos profissionalizantes de manicure e pedicure. 2. Facilidade de relacionamento interpessoal. 3. Capacidade de Aprender Sempre.

5 PLANO FINANCEIRO

5.1 ESTIMATIVAS DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A- MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Estufa Para Manicure	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
Pedicuro Elétrico Profissional Mega Bell	1	R\$ 104,277	R\$ 104,27
Ar Condicionado 30.000 Btu-Electrolux	1	R\$ 3.599,00	R\$ 3.599,00
Máquina Cielo	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
Computador Positivo Stilo Ds 3000	1	R\$ 999,00	R\$ 999,00
Multifuncional Canon Pixma Mg2410	1	R\$ 135,00	R\$ 135,00
Total			R\$ 5.056,28

B- MÓVEIS E UTENSÍLIOS

DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR	TOTAL
Bacia Pedicure sem Pedestal	3	R\$ 11,84	R\$ 35,52
Removedor de Esmaltes sem Acetona 500 ml	5	R\$ 25,90	R\$ 129,50
Alicate em Inox	4	R\$ 21,63	R\$ 86,52
Palito em Inox	6	R\$ 3,87	R\$ 23,22
Espátula Dupla Cutícula Aço Inox	6	R\$ 4,99	R\$ 29,94
Cortador de Unha	10	R\$ 5,96	R\$ 59,60

Creme Amolecedor de Cutícula	5	R\$ 7,79	R\$ 38,95
Separador Pedicure	6	R\$ 1,41	R\$ 8,46
Spray Secante para Esmaltes	10	R\$ 19,90	R\$ 199,00
Kit Descartável para Manicure - Toalha Lixa Palito Protetor	250	R\$ 0,75	R\$ 187,50
Tesoura em Aço Inox Ponta Curvada	3	R\$ 6,77	R\$ 20,31
Bisturi Removedor de Calos	3	R\$ 7,37	R\$ 22,11
Prateleira 4 Metros de Largura / 15 Cm de Profundidade	1	R\$ 270,00	R\$ 270,00
Cadeira para Cliente	2	R\$ 75,00	R\$ 150,00
Cadeira para Manicure	2	R\$ 75,00	R\$ 150,00
Balcão 1,10 Metros de Largura	1	R\$ 660,00	R\$ 660,00
Estante de Aço	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Longarina 3 Lugares	1	R\$ 260,00	R\$ 260,00
Mesa de Manicure	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
Total			R\$ 2.760,63

Total dos investimentos fixos	Sub- Total (A+B)	R\$7.816,91
--------------------------------------	-----------------------------	--------------------

5.2 CAPITAL DE GIRO

Estoque Inicial			
Descrição	Qtde.	Valor Unit.	Total
Esmalte – Mavala	40	R\$ 27,90	R\$ 1.116,00
Esmalte – Latika	40	R\$ 17,90	R\$ 716,00
Esmalte – Ligia Kogos	40	R\$ 27,90	R\$ 1.116,00
Esmalte – Artdeco	40	R\$ 34,90	R\$ 1.396,00
Esmalte – Bourjois	40	R\$ 14,90	R\$ 596,00
Esmalte – Revlon	40	R\$ 20,90	R\$ 836,00
Esmalte – Opi	40	R\$ 40,90	R\$ 1.636,00
Esmalte – Beautylab	40	R\$ 21,90	R\$ 876,00
Esmalte – Sally	40	R\$ 31,90	R\$ 1.276,00
Esmalte – Arcan CPL	40	R\$ 34,90	R\$ 1.396,00
Esmalte – China Gaze	40	R\$ 34,90	R\$ 1.396,00
Esmalte – Le Lis Blanc Beauté	40	R\$ 29,90	R\$ 1.196,00
Esmalte – Risque	60	R\$ 2,75	R\$ 165,00
Esmalte – Impala	60	R\$ 1,96	R\$ 117,60
Esmalte – Big Universo	60	R\$ 1,83	R\$ 109,80
Esmalte – Colorama	60	R\$ 2,25	R\$ 135,00
Esmalte – Giovanna Antonelli	60	R\$ 9,08	R\$ 544,80
Bacia Pedicure sem Pedestal	10	R\$ 11,84	R\$ 118,40
Bisturi Removedor de Calos	12	R\$ 7,37	R\$ 88,44
Cortador de Unha	12	R\$ 5,96	R\$ 71,52
Creme Amolecedor de Cutícula230g	12	R\$ 7,79	R\$ 93,48
Cureta dupla para remover cutícula	12	R\$ 8,06	R\$ 96,72
Desencravador Inox	12	R\$ 4,21	R\$ 50,52
Empurrador e Raspador de cutícula	20	R\$ 5,11	R\$ 102,20
Escova para Unhas	12	R\$ 3,36	R\$ 40,32
Lixa Reta de Madeira para pés	20	R\$ 1,86	R\$ 37,20
Lixa de Unha	60	R\$ 0,10	R\$ 6,00

Palito de Bambu	100	R\$ 0,12	R\$ 12,00
Separador Pedicure	10	R\$ 1,41	R\$ 14,10
Removedor áBase de Acetona 100 ml	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Alicate Cutícula	10	R\$ 18,90	R\$ 189,00
Fortalecedor para Unhas	50	R\$ 3,49	R\$ 174,50
Bela Unha 47 Ak	10	R\$ 4,32	R\$ 43,20
Total			R\$ 16.060,80

CaixaMínimo

Contas à Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Nº De Dias	Média Ponderada
A vista	60%	0	0
A prazo (1)	30%	30	9
A prazo (2)	10%	60	6
Prazo Médio Total (Dias)			15

Necessidade de Estoques	Número de Dias
	10 Dias

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Compras	%	Nº de Dias	Média Ponderada
A vista	50%	0	0
A prazo	50%	30	15
Prazo Médio Total (Dias)			15

	Dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	15
2. Estoques – necessidade média de estoques	10
Subtotal 1 (item 1 + 2)	25

Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15
Subtotal 2	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	10

Caixa Mínimo	
1.Custo fixo mensal(Quadro 5.11A)	R\$ 10.711,07
2.Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ -
3.Custo total da Empresa (Item 1+2)	R\$ 10.711,07
4.Custo total diário (item 3/30)	R\$ 357,04
5.Necessidade Liquida de Capital de Giro em dias	10
Total-Caixa mínimo (Item 4x5)	R\$ 3.570,36

Capital de Giro (Resumo)	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 16.060,80
Caixa Mínimo	R\$ 3.752,90
Total do capital do giro	R\$ 19.813,70

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Investimentos Pré-Operacionais	
Obras civis/Reformas	
Pintura	R\$ 2.000,00
Divulgação	
Panfletos	R\$ 103,99
Cartões de visita	R\$ 73,99
Cartões fidelidade	R\$ 36,50
Bolsas Personalizadas com o logo da empresa	R\$ 750,00
Despesas de Legalização	
Registro junta comercial	R\$ 256,00
Alvará corpo de bombeiros	R\$ 665,00

Alvará de funcionamento	R\$ 179,00
Inscrição de contribuinte	R\$ 73,00
Custo com cartório	R\$ 86,00
Alvará sanitário	R\$ 216,00
Total	R\$4.439,48

5.4 INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

Descrição dos investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixo - Quadro 5.1	R\$ 7.757,57	24%
2. Capital de Giro- quadro 5.2	R\$ 19.631,16	62%
3. Investimentos Pré-operacionais-Quadro 5.3	R\$ 4.439,48	14%
Total (1+2+3)	R\$ 31.828,21	100%

Fontes de Recursos	Valor R\$	(%)
Recursos próprios	R\$ 50.000,00	100%
Total (1+2+3)	R\$ 50.000,00	100%

5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa			
Produto	Estimativa de vendas	Preço unitário	Faturamento total
Esmalte Mavala	27	R\$41,85	R\$ 1.129,95
Esmalte Latika	27	R\$26,85	R\$ 724,95
Esmalte Ligia Kogos	27	R\$ 41,85	R\$1.129,95
Esmalte Artdeco	27	R\$52,35	R\$ 1.413,45
Esmalte Bourjois	27	R\$22,35	R\$ 603,45
Esmalte Revlon	27	R\$ 31,35	R\$ 846,45
Esmalte Opi	27	R\$61,35	R\$ 1.656,45
Esmalte Beauty Lab	27	R\$ 32,85	R\$886,95
Esmalte Sally Hansen	27	R\$ 47,85	R\$1.291,95
Esmalte Arcan Cpl	27	R\$52,35	R\$ 1.413,45

Esmalte China Glaze	27	R\$ 52,35	R\$1.413,45
Esmalte Lis Blanc Beauté	27	R\$ 44,85	R\$ 1.210,95
Esmalte Risque	35	R\$4,13	R\$144,55
Esmalte Impala	35	R\$2,94	R\$ 102,90
Esmalte Big Universo	35	R\$ 2,75	R\$ 96,25
Esmalte Colorama	35	R\$ 3,38	R\$ 118,30
Esmalte Giovanna Antonelli	35	R\$ 13,62	R\$ 476,70
Bacia pedicure	8	R\$ 17,76	R\$ 142,08
Potinho manicure	8	R\$ 6,48	R\$ 51,84
Bisturi removedor de calo	10	R\$ 11,06	R\$ 110,60
Cortador de unha	10	R\$ 8,94	R\$ 89,40
Creme amolecedor de cutícula	10	R\$ 11,69	R\$ 116,90
Cureta dupla p/ remover cutícula	10	R\$ 12,09	R\$ 120,90
Desencravador	10	R\$ 6,32	R\$ 63,20
Empurrador e raspador flex.	15	R\$ 7,67	R\$ 115,05
Escova p/ unha 2 tamanhos	8	R\$ 5,04	R\$ 40,32
Lixa reta de madeira p/ os pés	15	R\$ 2,79	R\$ 41,85
Lixa de unha	50	R\$ 0,10	R\$ 5,00
Palito de bambu 2 pontas	80	R\$ 0,12	R\$ 9,60
Separador pedicure	8	R\$ 2,12	R\$ 16,96
Removedor a base de acetona	70	R\$ 4,49	R\$ 314,30
Alicate de cutícula	8	R\$ 28,35	R\$ 226,80
Fortalecedor p/ unhas	35	R\$ 5,24	R\$ 183,40
Serviços de manicure e pedicure	320	R\$ 30,00	R\$ 9.600,00
Total			R\$ 25.908,30

5.6 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES

Não se Enquadra ao Negócio.

5.7 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Impostos (Custos de Comercialização)			
Descrição	%	Faturamento Estimado (5.5)	Custo Total
1. Impostos			
Impostos Federais			
Imposto Simples	4,5%	R\$ 25.908,30	R\$ 1.165,87
Subtotal 1			R\$ 1.165,87
2. Gastos com vendas			
Propagandas	4,06%	R\$ 25.908,30	R\$ 1.051,88
Taxa de administração do cartão de credito	3,90%	R\$ 25.908,30	R\$ 1.010,42
Subtotal 2			R\$ 2.062,30
Total (1+2)			R\$ 3.228,17

5.8 APURAÇÕES DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

Produto	Estimativa de vendas (unid.)	Custo unit. de mat. aquisição (R\$)	CMV (R\$)
Esmalte – Mavala	27	R\$ 27,90	R\$ 753,30
Esmalte – Latika	27	R\$17,90	R\$ 483,30
Esmalte - Ligia Kogos	27	R\$ 27,90	R\$ 753,30
Esmalte - Artdeco	27	R\$ 34,90	R\$ 942,30
Esmalte – Bourjois	27	R\$ 14,90	R\$ 14,90
Esmalte – Revlon	27	R\$ 20,90	R\$ 564,30
Esmalte – Opi	27	R\$ 40,90	R\$ 1.104,30
Esmalte – Beauty Lab	27	R\$ 21,90	R\$ 591,30
Esmalte – Sally Hansen	27	R\$31,90	R\$ 861,30
Esmalte - Arcan CPL	27	R\$ 34,90	R\$ 942,30
Esmalte - China Glaze	27	R\$ 34,90	R\$ 942,30
Esmalte – Le Lis Blanc Beauté	27	R\$ 29,90	R\$ 807,30
Esmalte – Risque	35	R\$ 2,75	R\$ 96,25
Esmalte – Impala	35	R\$ 1,96	R\$ 68,60
Esmalte - Big Universo	35	R\$ 1,83	R\$ 64,05
Esmalte – Colorama	35	R\$ 2,25	R\$ 78,75
Esmalte - Giovanna Antonelli	35	R\$ 9,08	R\$ 317,80
Bacia pedicure sem pedestal	8	R\$ 11,84	R\$ 94,72
Bela unha	8	R\$ 4,32	R\$ 34,56
Bisturi removedor de calos	10	R\$ 7,37	R\$ 73,70
Cortador de unha	10	R\$ 5,96	R\$ 59,60
Cr. amolecedor de cutículas	10	R\$ 7,79	R\$ 77,90
Cureta duplade cutícula	10	R\$ 8,06	R\$ 80,60
Desencravador	10	R\$ 4,21	R\$ 42,10
Empurrador de cutícula	15	R\$ 5,11	R\$ 76,65
Escova p/unha dois tamanhos	8	R\$ 3,36	R\$ 26,88
Lixa reta de madeira p/ os pés	15	R\$ 1,86	R\$ 27,90

Lixa de unha	50	R\$ 0,06	R\$ 3,00
Palito de bambu duas pontas	75	R\$ 0,08	R\$ 6,00
Separador pedicure	8	R\$1,41	R\$11,28
Removedor acetinado	70	R\$ 2,99	R\$ 209,30
Alicate de Cutícula com Pinça	8	R\$ 18,90	R\$ 151,20
Fortalecedor para Unhas	35	R\$ 3,49	R\$ 122,15
Serv. de manicure e pedicure	320	R\$ 0,15	R\$ 48,00
Total		R\$ 443,63	R\$ 10.918,59

5.9 ESTIMATIVAS DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo do Funcionário	Salário	FGTS + INSS	Aviso Prévio	13º Salário	Férias	1/3 de Férias	FGTS sem Verbas Rescisórias
Vendedor 1	R\$ 788,00	R\$ 126,08	R\$ 17,89	R\$65,64	R\$ 21,91	R\$ 14,58	R\$ 40,74
Vendedor 2	R\$ 788,00	R\$ 126,08	R\$ 17,89	R\$65,64	R\$ 21,91	R\$14,58	R\$ 40,74
Manicure 1	R\$ 905,00	R\$ 144,80	R\$20,54	R\$75,39	R\$ 25,16	R\$ 16,74	R\$ 46,79
Manicure 2	R\$ 905,00	R\$ 144,80	R\$20,54	R\$75,39	R\$ 25,16	R\$ 16,74	R\$ 46,79
Total	R\$ 3.386,00	R\$ 541,76	R\$76,86	R\$282,06	R\$ 94,14	R\$62,64	R\$ 175,06
Total do Custo de Mão de Obra Mensal							R\$ 4.618,52

5.10 ESTIMATIVAS DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Depreciação do Maquinário			
Descrição do Ativo	Valor o Ativo	Vida Útil	Depreciação Mensal
Obras civis/reformas	R\$ 2.000,00	2 anos	R\$83,33
Máquinas e Equipamentos	R\$ 4.057,27	10 anos	R\$ 33,81
Móveis	R\$ 2.661,03	10 anos	R\$ 22,18
Computador	R\$ 999,00	3 anos	R\$ 27,75
Total de Depreciação			R\$ 167,07

5.11 ESTIMATIVAS DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL

A. Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Aluguel	R\$ 2.100,00
IPTU	R\$ 35,00
Honorários do Contador	R\$ 350,00
Pro- labore	R\$ 1.576,00
Salários + encargos	R\$ 4.618,52
Propaganda	R\$ 964,48
Depreciação	R\$ 167,07
Total	R\$ 9.811,07

B. Custos variáveis operacionais (Custos Indiretos)	
Conta	Valor
Água	R\$ 45,00
Energia elétrica	R\$ 120,00
Telefone	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 100,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Total	R\$ 515,00

5.12 DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta	Valor	%
5.5	1.Receita Operacional Bruta (ROB)	R\$ 25.908,30	
5.11 B	2.Custos Variáveis totais(-)	R\$ 515,00	
5.8	Custo com Materiais Diretos(-)	R\$10.918,59	
5.7	Imposto sobre Vendas (-)	R\$1.165,87	4,50%
5.7	Gastos com Vendas (-)	R\$ 2.062,30	

	Subtotal 2	R\$ 14.661,76	
	3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$11.246,54	
5.11 A	4. Custos Fixos Totais	R\$9.811,07	
	5. Resultado Operacional (3-4)	R\$ 1.435,47	

5.13 INDICADORES DE VIABILIDADE

5.13.1 Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Receita Total	R\$ 25.908,30
Custo Var. Total	R\$ 515,00
Custo Fixo Total	R\$ 9.811,07

$$\text{Índice da margem de contribuição} = \frac{\text{R\$ 25.908,30} - \text{R\$ 515,00}}{\text{R\$ 25.908,30}} = 0,98$$

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{\text{R\$ 9.811,07}}{\text{R\$ 0,98}} = \text{R\$10.011,29}$$

Isso quer dizer que é necessário que a nossa empresa tenha uma receita no valor de R\$ 10.011,29 mensal para cobrir todos os seus custos.

5.13.2 Lucratividade

Lucro líquido	R\$ 1.435,47
Receita Total	R\$ 25.908,30

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ 1.435,47}}{\text{R\$ 25.908,30}} \times 100 = 5,5 \% \text{ ao mês}$$

Isso quer dizer que depois de pagas todas as despesas e impostos, a empresa terá uma lucratividade de 5,5% ao mês.

5.13.3 Rentabilidade

Lucro líquido	R\$ 1.435,47
Investimento total	R\$ 31.699,87

$$Rentabilidade = \frac{R\$ 1.435,47}{R\$ 31.699,87} \times 100 = 4,52\% \text{ ao mês}$$

O empresário recuperara 4,52% ao mês do valor investido através dos lucros obtidos.

5.13.4 Prazo de Retorno do Investimento

Investimento total	R\$ 31.699,87
Lucro líquido	R\$ 1.435,47

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{R\$ 31.699,87}{R\$ 1.435,47} = 22 \text{ meses}$$

O empreendedor terá recuperado em 1 ano e 10 meses tudo que gastou com a montagem do negócio.

6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção de cenários é uma simulação do que pode ocorrer na empresa por fatores internos e externos impactando diretamente em nossos lucros.

Cenário pessimista: A abertura de outro negócio similar ou igual pode causar um impacto negativo de 20% em nossas vendas a curto ou longo prazo. A princípio, tenha ele um diferencial ou não, desperta curiosidade e expectativa no público, assim tendo a chance de conquistar parte de nossos clientes. A nossa solução seria redução de custos de todos os produtos e serviços (manicure e pedicure).

Cenário Otimista: Um cenário em que todas nossas estratégias de marketing e diferencial de produtos e serviços foram bem aceitos pelo público epítaciano e por consequência, conquistar a preferência dos clientes de nossos concorrentes, isso teria um aumento de 20% em nossos lucros.

		Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário Otimista
Quadro	Descrição	Valor (R\$)	Valor (R\$)	Valor (R\$)
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 25.908,30	R\$ 20.726,64	R\$ 31.089,96
5.11 B	2. Custos variáveis totais	R\$ 515,00	R\$ 515,00	R\$ 515,00
5.8	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 10.918,59	R\$ 8.734,87	R\$ 13.102,31
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.165,87	R\$ 932,70	R\$ 1.399,04
5.7(Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 2.062,30	R\$ 1.649,84	R\$ 2.474,76
	Subtotal 2	R\$ 14.661,76	R\$ 11.317,41	R\$ 16.976,11
	3. Margem de contribuição (1 – 2)	R\$ 11.246,54	R\$ 9.409,23	R\$ 14.113,85

5.11 A	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 9.811,07	R\$ 9.811,07	R\$ 9.811,07
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3 - 4)	R\$ 1.435,47	-R\$ 401,84	R\$ 4.302,78

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A avaliação estratégica foi montada através da análise F.O.F.A., avaliamos nossos pontos fortes e fracos ameaças e fraquezas.

7.1 ANÁLISES DA MATRIZ F.O.F.A.

	Fatores internos (controláveis)	Fatores externos (incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças <ul style="list-style-type: none"> • Boa localização. • Funcionários preparados. • Prestação de Serviços. 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Nicho de mercado carente na cidade. • Aumento de demanda.
Pontos Fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> • Público consumidor limitado. 	Ameaças <ul style="list-style-type: none"> • Abertura de outra Esmalteria.

Forças:

- **Boa localização:** Estaremos localizados no centro da cidade, onde existe um grande fluxo de pessoas.
- **Funcionários Preparados:** Nossos funcionários terão formação em vendas e marketing, satisfazendo o cliente realizando boas vendas.
- **Prestação de Serviço:** Teremos a disposição serviços de pedicure e manicure no próprio local, trazendo o conforto e praticidade aos clientes.

Oportunidades:

- **Nicho de mercado carente na cidade:** Sanando essa carência do mercado de Presidente Epitácio teremos uma boa demanda.
- **Aumento de demanda:** Prestando serviços de pedicure e manicure no mesmo local das vendas fidelizaríamos e aumentaríamos nossos clientes.

Fraquezas:

- **Público consumidor limitado:** Ofereceremos produtos voltados especificamente para o público feminino, perdendo por consequência o público masculino.

Ameaça:

- **Abertura de outra Esmalteria:** com a abertura de outra Esmalteria teríamos uma concorrente forte, com as mesmas oportunidades de clientela da nossa empresa, implicando negativamente em nossas vendas e demanda.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Com a elaboração deste plano de negócios, podemos observar que em Presidente Epitácio existe uma carência na área especializada em esmaltes e trato das unhas. Com esses dados que obtivemos usando um questionário entregue a população epitaciana chegamos a um consenso em que uma Esmalteria seria a melhor opção para suprir essa carência existente.

Nossa Esmalteria funcionara da seguinte forma, trabalharemos com o público varejista, teremos em nosso estoque esmaltes inovadores, importados que não seja vendido por nossos concorrentes, também contaremos com esmaltes de marcas nacionais e outros produtos para as unhas (lixas, alicates, cremes para as unhas, palitos e etc.).

Trabalharemos também com prestação de serviços, teremos duas manicures para fazer as unhas de nossos clientes.

De início investiremos um valor inicial de R\$ 31.699,87 para a abertura da empresa, de acordo com o plano financeiro (Tópico 5.5), teremos um faturamento mensal no valor de R\$ 25.908,30, que após serem descontadas todas as despesas teremos um lucro líquido no valor de R\$ 1.435,47 Teremos um prazo de retorno do investimento em 22 meses (1 ano e 10 meses).

Portando de acordo com o nosso plano de negócio concluímos do ponto de vista financeiro é viável obtendo um lucro de R\$ 1.435,47 ao mês tendo um prazo baixo de retorno. Do ponto de vista mercadológico nossas pesquisas indicaram um alto índice de viabilidade através de questionários entregues a população de Presidente Epitácio. Portanto a empresa Valentina Esmalteria será um negócio viável.

REFERÊNCIAS

CORREIO DE GRAVATAÍ. Disponível em:
<http://www.correiogravatai.com.br/_conteudo/2014/05/noticias/regiao/44895-mercado-de-esmaltes-esta-em-crescimento-no-brasil.html>. Acesso em:04 mar. 2015.

ANEXOS



Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Curso Técnico em Administração – Modalidade Concomitante/Subseqüente
Terceiro Módulo
Professores Douglas Godoy, Marcos Tomé e Bruno Teremussi

Pesquisa de Mercado

1- Você sabe o que é uma Esmalteria?

- Sim Não

2- Qual sua idade?

- 16 a 26 anos 27 a 37 anos
 38 a 48 anos Acima de 48 anos

3- Qual sua renda familiar?

- Nenhuma renda.
 Até 1 salário mínimo.
 De 1 a 2 salários mínimos.
 De 3 a 4 salários mínimos.
 De 5 a 6 salários mínimos.
 Acima de 7 salários mínimos.

4- Onde você reside?

- Centro.
 Perto do centro.
 Longe do centro.

Em outra cidade.

5- Você se importa com a estética das unhas?

- Sim, muito.
- Sim, pouco.
- Não.

6- Com que frequência você compra produtos para as unhas?

- Sempre.
- As vezes.
- Nunca.

7- Onde você costuma comprar produtos para as unhas? (Pode-se assinalar mais de 1 opção)

- Farmácias.
- Supermercados.
- Lojas de cosméticos.
- Revistas (Avon, Natura, Boticário, etc).

8- Quanto você gasta por mês com produtos para unhas (esmaltes, cremes, alicates, unhas postiças, etc.)

- R\$ 5,00 á R\$ 10,00.
- R\$ 15,00 á R\$ 20,00.
- R\$ 25,00 á R\$ 30,00.
- Acima de R\$ 40,00.

9- Quanto você gasta por mês com serviços de manicure e pedicure?

- R\$ 10,00 á R\$ 20,00.
- R\$ 30,00 á R\$ 40,00.
- R\$ 50,00 á R\$ 60,00.
- Acima de R\$ 70,00.

10- Você compraria produtos em uma loja especializada em esmaltes?

- Sim.
- Não.

Se não, por qual motivo?

11- Você faria as unhas em uma Esmalteria?

- Sim.
- Não.

Se não, por qual motivo?

