



## **1-SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1- RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO**

Atualmente o mundo da moda cresce a cada dia, e a moda evangélica é uma delas. As mulheres hoje em dia gostam de andar bem vestidas e na moda independente da ocasião.

Foi pensando nisso que decidimos então, abrir uma loja voltada especialmente para as mulheres evangélicas, já que em Presidente Epitácio a procura é grande e esse tipo de comércio esta escasso na região.

A Exclusiva será uma loja de roupas femininas, e tem como foco principal a mulher evangélica de todas as idades e tamanhos. Nossos looks são para as mulheres contemporâneas, sofisticadas e românticas, que buscam elegância na hora de se vestir. Nossas coleções são reconhecidas pela riqueza de detalhes, cores e estampas diferenciadas, exclusivas e atualizadas, deixando assim muitas opções para a mulher na hora de se vestir.

### **1.2- DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.**

Sócio 1

Nome: Milena Barros dos Santos

Endereço: Fazenda Oregon km 11 estrada de Planalto Presidente Epitácio-SP

Tel.: (018) 3281-5469

Iniciará suas atividades na empresa embasadas no conhecimento teórico adquirido com sua formação em técnico de administração e informática avançada. Será responsável pelo caixa, pelo departamento de vendas e administração da empresa.

Sócio 2

Nome: Quesia Tamiris da Silva

Endereço: Rua Florianópolis 1-41 Presidente Epitácio-SP Tel.: (018) 3281-8017

Também formada em Técnico de administração, possui vasto conhecimento no mercado de compras. Sua experiência vem do atendimento e relacionamento direto a fornecedores. É formada em qualidade nas empresas e informática



avançada e sempre trabalhou em cargos administrativos. Será responsável pelas compras, setor administrativo da empresa e marketing.

### **1.3-DADOS DO EMPREENDIMENTO**

Nome da empresa: Barros e Silva-ME

Nome fantasia: Exclusiva Moda Evangélica

CNPJ/CPF: 12.345.678/0001-23

Endereço: Av. Presidente Vargas nº 10-65. Centro, Presidente Epitácio-SP.

### **1.4-MISSÃO DA EMPRESA**

Diferenciar-se no mercado da moda evangélica com roupas femininas exclusivas, que ofereçam conforto, beleza e bem estar à mulher.

**Visão:** Ser uma empresa de moda altamente competitiva destacando-se no mercado com as marcas mais desejadas pelas mulheres evangélicas e com o tempo expandir-se pela região.

**Valores:** Estão baseados em quatro pilares: Ética, Transparência, Efetividade e Competência.

### **1.5- SETORES DE ATIVIDADE**

Comercio

### **1.6-FORMA JURÍDICA**

Sociedade Limitada

### **1.7-ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO**

Optante Pelo Simples Nacional



## 1.8-CAPITAL SOCIAL

	NOME DO SÓCIO	VALOR (R\$)	% PARTICIPAÇÃO
<b>SÓCIO 1</b>	Milena Barros	R\$ 50.000,00	50%
<b>SÓCIO 2</b>	Quesia Tamiris	R\$ 50.000,00	50%
<b>TOTAL</b>		R\$ 100.000,00	100%

## 1.9- FONTES DE RECURSOS

A empresa adquiriu um empréstimo no valor de R\$ 100.000,00 concedido pelo Banco do Brasil (anexo I) e cada uma das sócias serão fiadoras de 50% do valor investido.

## 2 ANÁLISES DE MERCADO

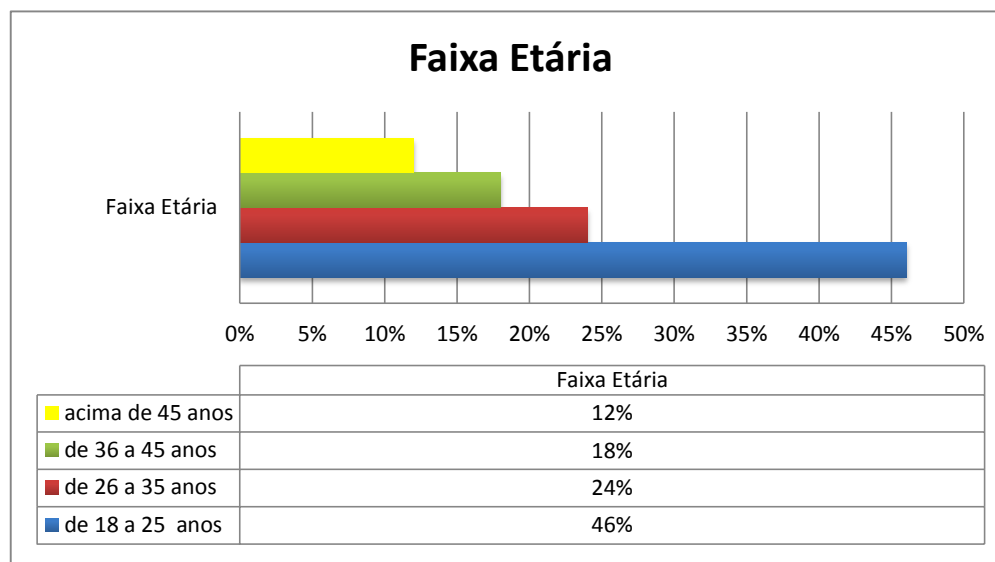
### 2.1- ESTUDO DOS CLIENTES

Nos estudos de mercado feitos para verificar a viabilidade do nosso plano de negócio, foram feitas pesquisas junto ao consumidor final da qual podemos identificar a preferencia do consumidor, suas opiniões, sugestões e podemos estudar formas para atraí-los cada vez mais.

Para apurar dados foi realizada uma pesquisa no mês de setembro/2014 onde elaboramos um questionário (anexo II), e dividimos entre 5 pessoas. Cada uma dessas pessoas interrogou 20 mulheres evangélicas em lugares diferentes como: nas igrejas em que frequentam, na rua, no serviço, em casa e até pelo facebook. Ao final, 100 mulheres evangélicas foram entrevistadas.

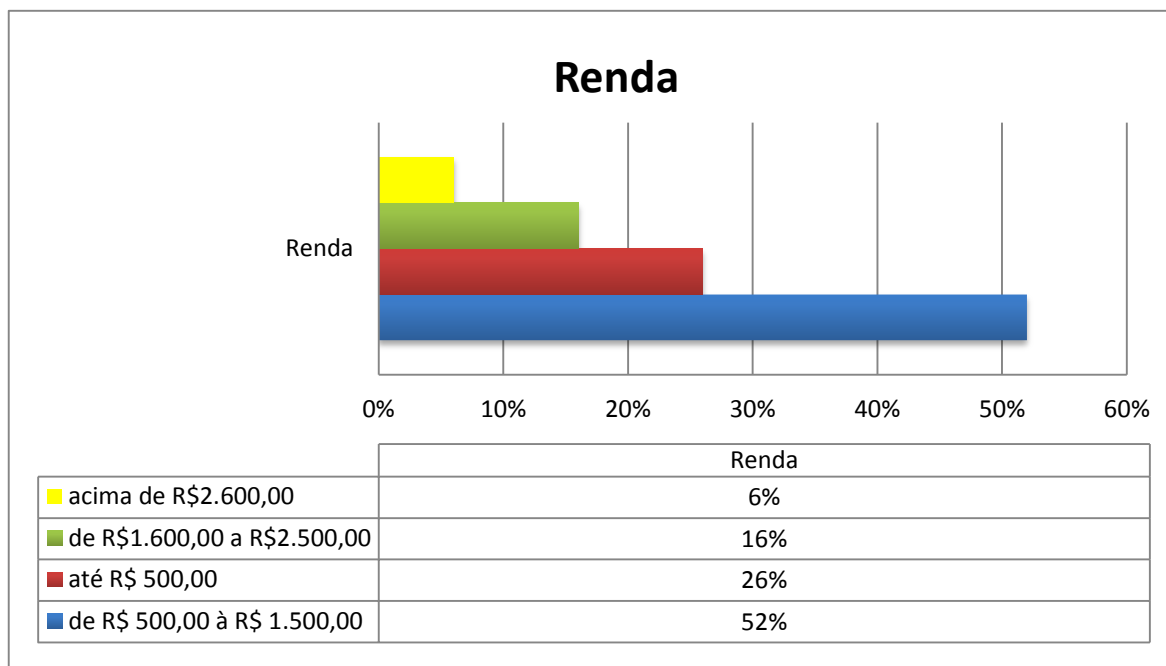
### FAIXA ETÁRIA DAS ENTREVISTADAS

A maioria das mulheres que entrevistamos tinham entre 18 e 25 anos, isso corresponde à 46% das entrevistadas.



## RENDA MENSAL

Essas mulheres possuem uma renda mensal de R\$ 500,00 à R\$ 1.500,00.



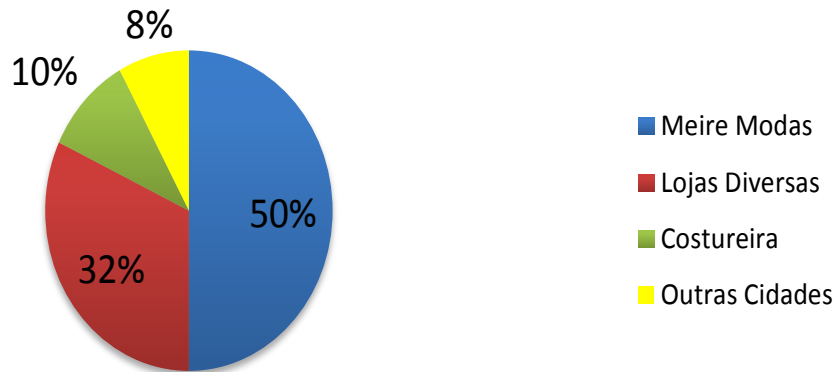
## LOJAS QUE COSTUMAM COMPRAR

A pesquisa mostra que 50% das mulheres compram suas roupas na Meire Modas, fazendo com que esta se torne nossa principal concorrente.

A Meire Modas comercializa roupas evangélicas e fica localizada na avenida principal, mas o espaço físico da loja é pequeno e com pouca luz.

Já 32% das entrevistadas compram em lojas diversas, ou seja, cada mês compram em uma loja diferente apenas quando encontram o que procuram e outras já ir a uma costureira ou nas cidades vizinhas comprar suas roupas.

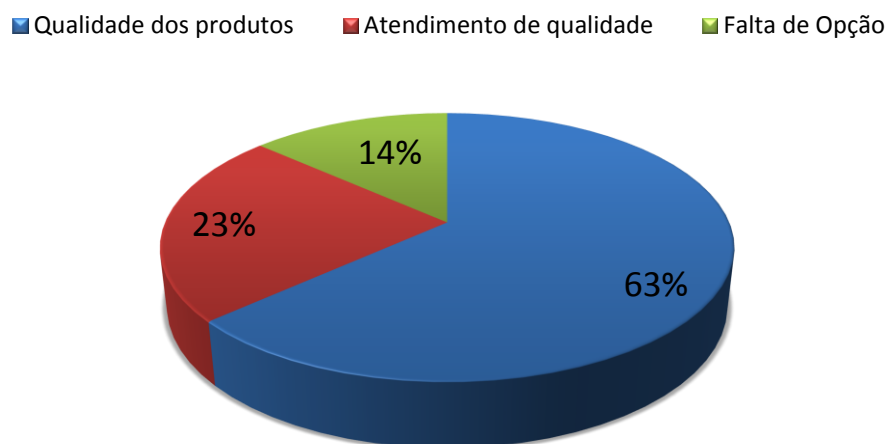
## Qual loja costumam comprar roupas evangélicas?



### POR QUE PREFEREM A MEIRE MODAS?

Essas mulheres preferem a Meire Modas porque ela trabalha com produtos de excelente qualidade, já 23% gostam do atendimento que a Meire Modas oferece a suas clientes e 14% compra na Meire Modas porque não tem outro lugar para comprar.

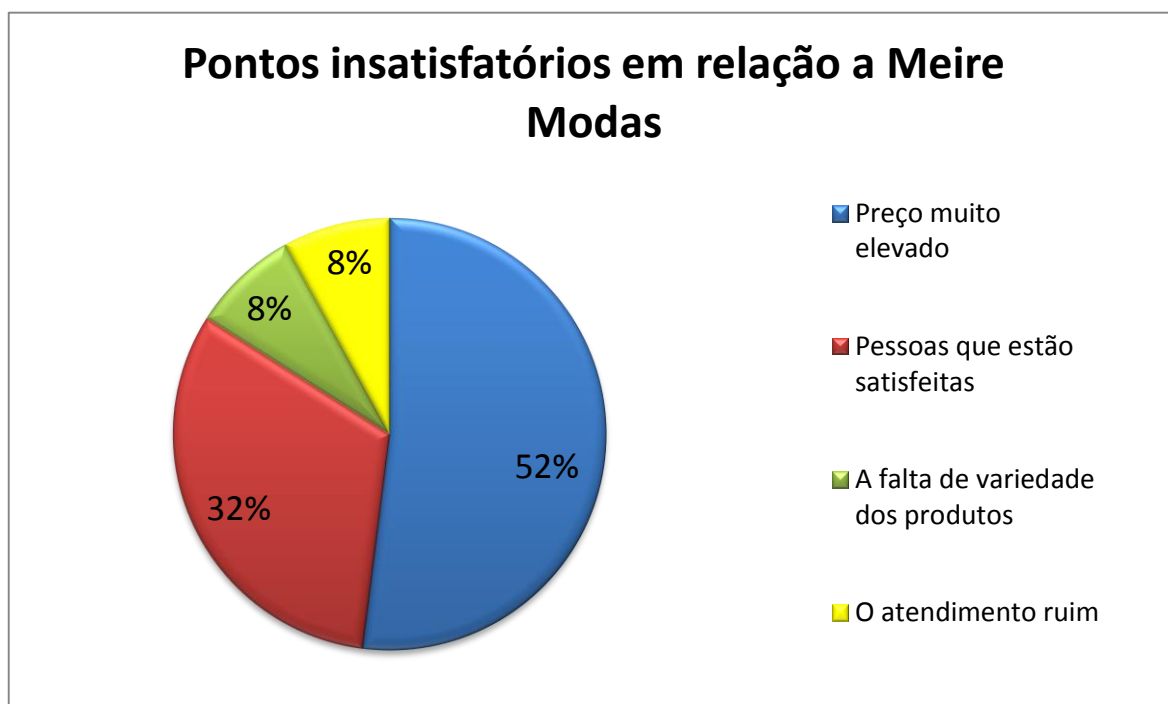
### Por que preferem a Meire Modas?



## PONTOS INSATISFATÓRIOS EM RELAÇÃO À MEIRE MODAS

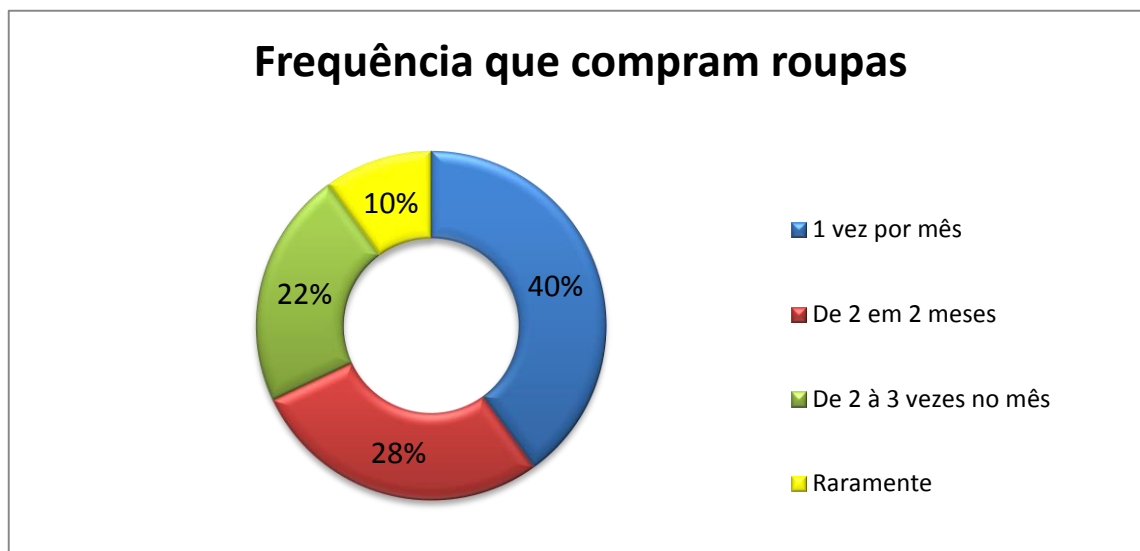
Apesar de 50% das entrevistadas comprarem suas roupas na Meire Modas, elas ainda estão insatisfeitas com o preço que é muito alto que por não ter concorrentes coloca seus preços lá em cima.

Mesmo assim 32% das mulheres estão satisfeitas com a Meire Modas, ou seja, aprovam o preço, a qualidade dos produtos e o atendimento que a Meire oferece.



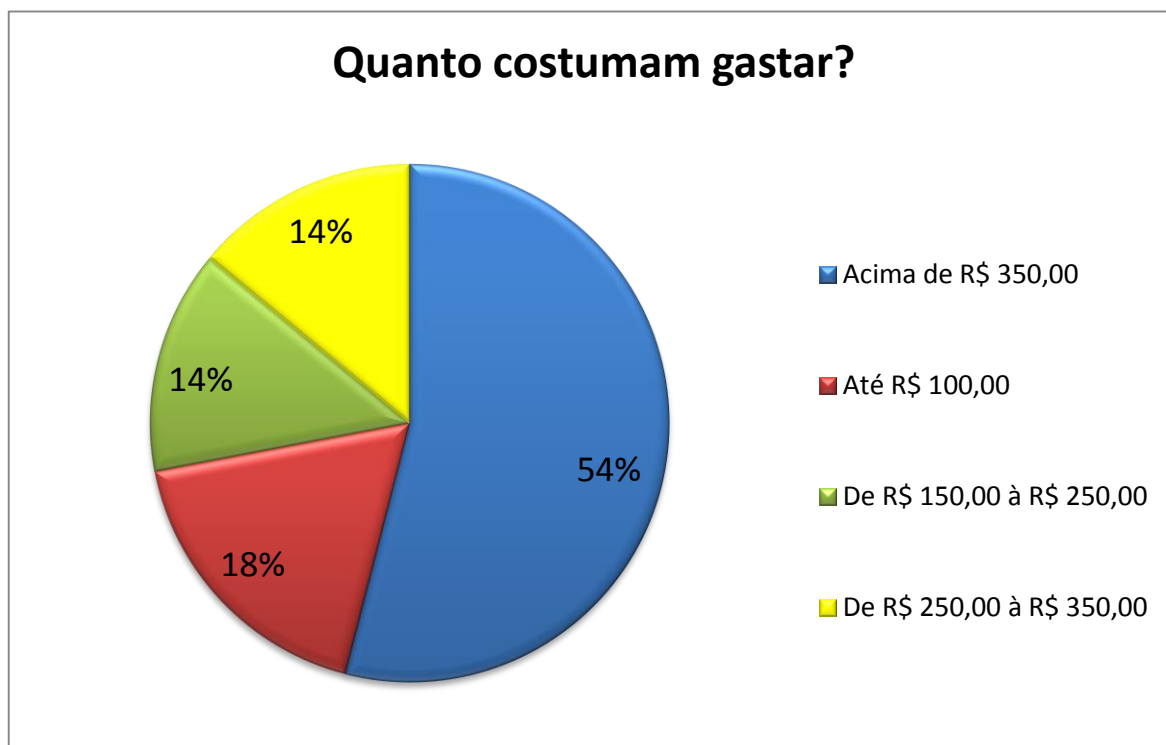
## FREQUÊNCIA DE COMPRAS

Como podemos analisar no gráfico abaixo, 40% das mulheres costumam comprar suas roupas 1 vez por mês e 28% compram de 2 em 2 meses.



## QUANTO COSTUMAM GASTAR

A cada vez que compram suas roupas, gastam acima de R\$ 350,00.





## CONCLUSÕES DA PESQUISA

A pesquisa realizada serviu para nos mostrar qual será nossa principal concorrente e quais são seus pontos fracos e seus pontos fortes. Analisando cada gráfico podemos ver que a Meire Modas tem uma boa clientela, mas ainda assim, esses clientes estão insatisfeitos com os preços dela que são muito elevados.

Os produtos dela são de qualidade, porém ela não tem variedade de produtos e o atendimento está fraco. Esses pontos fracos da Meire, podemos transformá-los em diferenciais para a Exclusiva Modas.

Ter pouca concorrência torna o empreendimento viável, pois se garantirmos atendimento de qualidade, bom preço e qualidade nos produtos para nossos clientes consequentemente eles voltaram mais vezes em nossa loja e com isso conseguiremos obter mais lucro a cada mês.

### 2.2- ESTUDOS DO CONCORRENTE

A nossa concorrente Meire Modas vende os mesmos produtos e as mesmas marcas que iremos comercializar, mas uma grande parte das roupas que ela comercializa não tem a pronta entrega, as clientes da Meire Modas tem que fazer o pedido e esperar chegar, sem contar que ela não faz nenhum tipo de divulgação da sua loja.

Fica localizada na avenida principal da cidade, mas o espaço físico da sua loja é muito pequeno, pouco arejado e pouca iluminação.

As formas de pagamentos são à vista com 10% de desconto, à prazo até 6x no cartão ou no crediário da loja com uma entrada.

Para levantarmos essas informações sobre a Meire Modas, utilizamos um meio de pesquisa chamado “Cliente Oculto”. Esse tipo de pesquisa é usado para coletar dados sobre a sua empresa e a de seus concorrentes, permitindo uma análise comparativa com o objetivo de propor ações de melhoria para o seu negócio. Um pesquisador se faz passar por um cliente e analisa diversos fatores, como atendimento, disposição dos produtos na loja, preços e formas de pagamento, serviços oferecidos, entre outros aspectos.

Item	Meire Modas
Qualidade	5
Preço	3
Condições de pagamento	5
Localização	5
Atendimento	3
Atendimento pós-venda	1

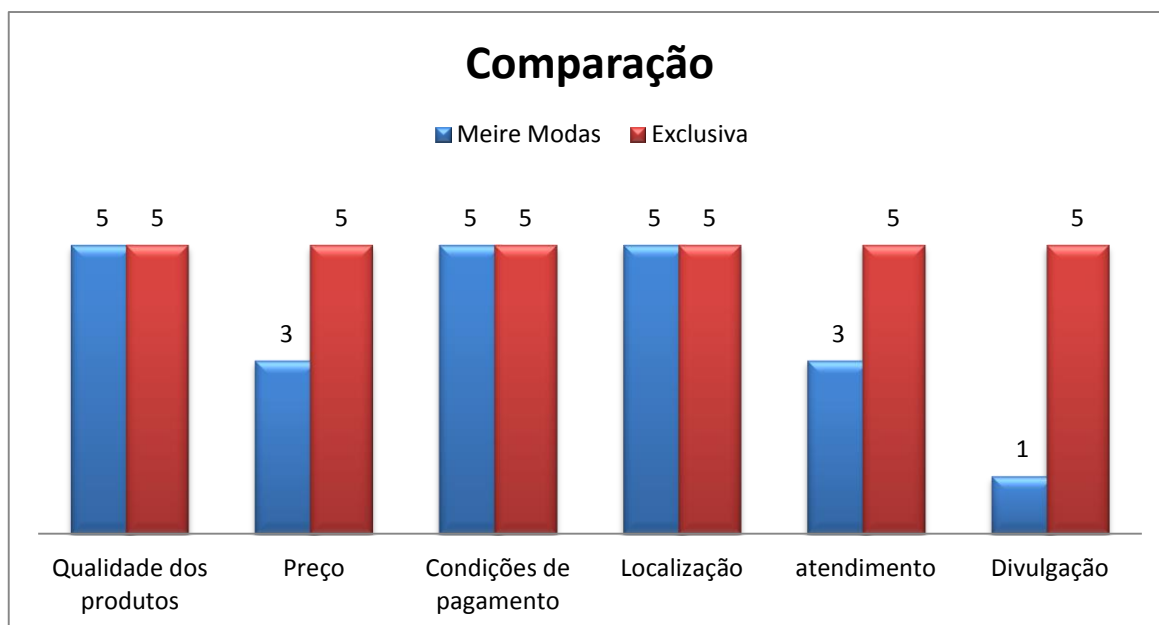
<b>Garantias oferecidas</b>	3
<b>Canais de Distribuição</b>	1
<b>Divulgação</b>	1
<b>Política de crédito</b>	3
<b>Reputação</b>	4
<b>Serviços aos clientes</b>	3

<b>1-Muito Ruim</b>	<b>2- Ruim</b>	<b>3- Regular</b>	<b>4- Bom</b>	<b>5- Excelente</b>
---------------------	----------------	-------------------	---------------	---------------------

### GRÁFICO DE COMPARAÇÃO COM A NOSSA CONCORRENTE

Ao compararmos a Exclusiva Modas com a Meire Modas podemos observar que a qualidade dos produtos, as condições de pagamento e a localização de ambas as lojas estão igualadas.

Já em relação aos preços a Exclusiva sai na frente com preços menores, com atendimento excelente e uma forte divulgação de seus produtos, totalmente diferente da Meire que não oferece um preço acessível, atendimento personalizado e muito menos divulgação da sua loja.



<b>1-Muito Ruim</b>	<b>2- Ruim</b>	<b>3- Regular</b>	<b>4- Bom</b>	<b>5- Excelente</b>
---------------------	----------------	-------------------	---------------	---------------------



## **2.3- ESTUDOS DOS FORNECEDORES**

### **Fornecedor 1**

#### **Via Caruso**

Rua Ezídio Baladelli, 80- IBC sala A4 CEP-87200-000 Cianorte-Pr.

Tel.: (44) 3629-2619

Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos, e conjuntos do tamanho P ao Plus Size no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar.

Prazo de entrega: 3 dias.

### **Fornecedor 2**

#### **Marian modas**

Shopping Master Rod. PR 323-km 220 LJ L21 Cianorte-Pr.

Tel.: (44) 3619-5221

Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos, e conjuntos do tamanho P ao Plus Size no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar.

Prazo de entrega: 3 dias.

### **Fornecedor 3**

#### **Hapuk**

Shopping Master Rod. PR 323-km 220 LJAP 12 e AP 13 Cianorte-Pr.

Tel.: (00) 3619-5312

Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos e conjuntos do tamanho PP ao G no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar.

Prazo de entrega: 3 dias.

### **Fornecedor 4**

#### **Escritório Contábil Tiradentes**

Rua Porto Alegre 10-86 Centro, Presidente Epitácio-Sp.

Tel.: (18) 3281-9009

Serviços contábeis

### **Fornecedor 5**

#### **Equipando Lojas**

Rua Silva Teles nº 1.333. Pari, São Paulo-SP

Tel.: (11) 2291242

[www.equipandolojas.net.br](http://www.equipandolojas.net.br)

Fornece:

Cortinas para provador ref.. 601

Arara de parede cromada ref.. 0158

Cabide de acrílico ref.. Zc34

Manequim de plástico ref.. R22 R25

### **Fornecedor 6**

#### **Magazine Luiza**

Av. Presidente Vargas 1161 centro. Presidente Epitácio-Sp

Tel.: (18) 3281-3613

Fornece:

Computador PC mix cód.: 0822500

Telefone com fio Keo: 1500048

Tapete Calant 200x250cm cód.: 0865035

Banqueta Giratória cód.: 0717061

Cadeira para escritório giratória cód.: 0894302

Impressora multifuncional cód.: 1354319

Nobreak 1200VA Bivolt cód.: 0882308

Ar condicionado cód.: 982732

Prazo de entrega: 10 dias

### **Fornecedor 7**

#### **Automatizando**

Rua: Arujá nº85 Paraíso São Paulo-SP

Tel.: (11) 3018-1990

[www.automatizando.com.br](http://www.automatizando.com.br)

Fornece impressora fiscal Bematech ref.: 273

### **Fornecedor 8**

#### **Vidraçaria Brasil**

Rua porto Alegre nº 1-41 Centro, Presidente Epitácio-SP.

Tel.: (18) 3281-1022

Fornece:

Espelho 65x1, 40 cm

Espelho 1,30 x 1,40

### **Fornecedor 9**

#### **DS Moveis & Arte**

Rua: São Luiz 3-78



Tel.: (18) 3281-9146

Fornece:

Balcão de madeira, painel mostruário, armários com gavetas.

### 3 PLANO DE MARKETING

O Plano de Marketing não necessariamente é a garantia para o sucesso de uma empresa, mas ele diminui muito as chances de errar. Facilita a compreensão e implementação de ações adequadas ao mercado de atuação, captação de clientes, aumento de vendas e de lucratividade do seu negócio. Além disso, o Plano permite analisar o mercado, e identificar tendências para se adaptar às constantes mudanças.

#### 3.1- DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

A Exclusiva Modas irá comercializar roupas femininas de varias cores, e tamanhos como conjuntos de saia blusa, vestidos longos e curtos, saia e blusa avulsos e etc.

As roupas da Via Caruso e da Marian Modas tem do tamanho P ao GG, e a marca Hapuk tem do tamanho XP ao tamanho G.





### **3.2- PREÇO**

Para determinarmos nossos preços, levamos em consideração os preços do nosso concorrente, o preço que o cliente está disposto a pagar e a qualidade do produto.

Os nossos preços serão menores em relação à nossa concorrente Meire Modas, fazendo com que este fator se torne nosso diferencial.

No caso de vendas à vista o cliente terá 10% de desconto. Já no caso de vendas à prazo, parcelamos em até 6 vezes no cartão com o preço normal.

### **3.3- ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS**

A Exclusiva Moda Evangélica fará eventos frequentes na loja para atrair clientes com sorteios e brindes e ao menos uma vez no ano, faremos uma promoção de 50% à vista qualquer peça de roupa.

Lançaremos uma promoção via facebook onde a cliente que compartilhar uma das nossas fotos (dos nossos produtos) e marcar mais quatro amigas estará automaticamente participando de uma promoção onde concorrerá R\$ 200,00 em compras na nossa loja.

É mais que evidente que o crescente uso das plataformas móbil, nesse contexto a empresa deve utilizar os serviços de mensagens (SMS), para lembrar nossos clientes de alguma promoção/novidade. O índice de visualização das mensagens de texto é praticamente 100%.

Usaremos também faixas de trânsito, pois quando utilizadas em datas específicas podem ser uma mídia de alto impacto visual e é uma comunicação barata.

E por fim, embora muito se fale de pós-vendas, poucas empresas fazem de forma correta. A pós-venda pode ser realizada de forma simples e a proposta é implementar o Dia da Pós-venda Mensal, onde todos os clientes de maior expressividade devem ser contatados por telefone e questionados sobre a satisfação dos serviços da empresa.

### **3.4- ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO**

A nossa estrutura de comercialização será através do facebook, telefone, folhetos e faixas.



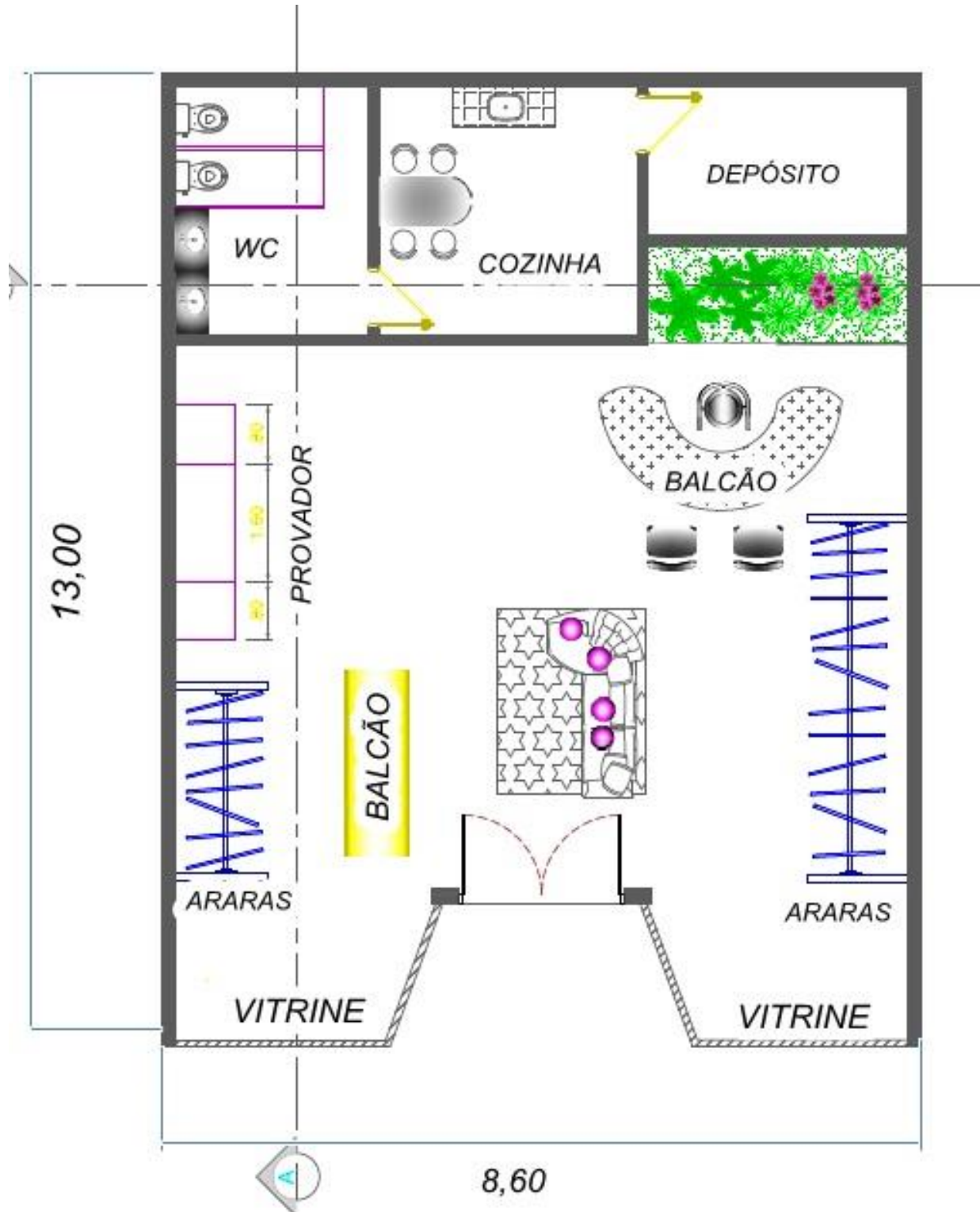
### **3.5- LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO**

Será localizado na Avenida Presidente Vargas nº10-65 em Presidente Epitácio-SP. É um ótimo ponto, pois fica localizado bem no centro da cidade onde o fluxo de pessoas é bem grande, sem contar que é um ambiente amplo, arejado e possui um jardim de inverno dando um toque de sofisticação.



## 4 PLANO OPERACIONAL

### 4.1- LAYOUT E ARRANJO FÍSICO





## **4.2- CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS**

Inicialmente a Exclusiva Modas terá disponível em seu estoque 200 peças de roupas variadas, já que a capacidade de vendas em meses normais será uma média de 145 peças. Em meses festivos como dezembro, por exemplo, essa quantidade irá dobrar e teremos a capacidade de vender até 290 peças.

Nessas épocas festivas conseguiremos atender até 10 clientes no período de 1 hora pois iremos contratar vendedoras temporárias, e nos outros meses teremos a capacidade de atender até 5 pessoas no período de 1 hora.

## **4.3- PROCESSOS OPERACIONAIS**

Nosso estabelecimento comercial Exclusiva Modas, conta com uma funcionária efetiva e a participação das próprias sócias. A carga horaria será de 46 horas semanais, 8 horas de trabalho de segunda à sexta e 6 horas aos sábados, podendo variar de acordo com a necessidade da loja.

As sócias trabalham juntas nas tomadas de decisões, fazendo reuniões periódicas para avaliar o desempenho das atividades da empresa. A vendedora contratada será responsável pela limpeza da loja, organização do ambiente e atendimento qualificado aos clientes, enquanto que as atividades secundárias como operação de caixa, marketing, compra de produtos e etc serão realizados pelas sócias.

#### 4.4- NECESSIDADE DE PESSOAL

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
<b>Gerente e Operador de Caixa</b>	É necessário ter experiência anterior e formação em administração/rotinas administrativas e informática. Esse cargo será ocupado por uma das sócias, Milena Barros.
<b>Encarregado de executar o Marketing/Propaganda da loja e departamento de compras</b>	É necessário que tenha formação em administração e tenha experiência anterior para executar essas atividades. Esse cargo será ocupado por uma das sócias, Quesia Tamiris.
<b>Vendedora</b>	É necessário ser uma pessoa do sexo feminino com boa aparência, ter experiência anterior, o ensino médio completo, e saber lidar com os mais variados tipos de pessoas.

## 5 PLANO FINANCEIRO

### 5.1- ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

#### A- Máquinas e equipamentos

Máquinas e Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário	Total
Computador	1	899,10	899,10
Telefone	1	29,99	29,99
Impressora	1	224,10	224,10
Nobreak	1	499,50	499,50
Impressora Fiscal	1	1899,00	1899,00
Ar condicionado	2	1.363,00	2.726,00
<b>SUBTOTAL (A)</b>			<b>R\$ 6.277,69</b>

#### B- Móveis e utensílios

Móveis e Utensílios	Quantidade	Valor Unitário	Total
Tapete 200x250 cm	1	499,00	499,00
Banqueta giratória	2	169,00	338,00
Cadeira para escritório	1	199,00	199,00
Cortina para provador	3	64,95	194,85
Arara de parede cromada	5	209,00	1045,00

<b>Cabide de acrílico</b>	150	1,39	208,50
<b>Manequim de plástico</b>	3	174,95	524,85
<b>Espelho 65x1, 40 cm</b>	3	120,00	360,00
<b>Espelho 1,30x1, 40 cm</b>	1	260,00	260,00
<b>Painéis e Balcão</b>	1	16000,00	16000,00
<b>SUBTOTAL (B)</b>			<b>R\$ 19.629,20</b>

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS</b>	<b>SUBTOTAL (A+B)</b>	<b>R\$ 25.906,89</b>
--------------------------------------	-----------------------	----------------------

## 5.2- CAPITAL DE GIRO

A- Estimativa do estoque inicial

Hapuk	Descrição/Referencia	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	BLUSA P 18418	1	39,80	39,80
2	BLUSA P 18429	1	56,40	56,40
3	BLUSA M 18429	1	56,40	56,40
4	BLUSA G 18449	1	59,80	59,80
5	BLUSA P 18458	1	49,80	49,80
6	BLUSA GG 18461	1	64,80	64,80
7	BLUSA P 18462	1	54,80	54,80
8	CONJUNTO PP 48254	1	119,80	119,80

<b>9</b>	CONJUNTO XPP 48274	2	89,80	179,60
<b>10</b>	CONJUNTO G 48275	1	129,80	129,80
<b>11</b>	CONJUNTO XPP 48275	1	129,80	129,80
<b>12</b>	CONJUNTO P 48278	1	189,80	189,80
<b>13</b>	CONJUNTO P	1	179,80	179,80
<b>14</b>	CONJUNTO P 48281	1	96,80	96,80
<b>15</b>	CONJUNTO XPP	1	96,80	96,80
<b>16</b>	CONJUNTO 34 48283	1	89,80	89,80
<b>17</b>	CONJUNTO 36 48283	1	89,80	89,80
<b>18</b>	CONJUNTO PP 48287	1	144,80	144,80
<b>19</b>	CONJUNTO XPP 48287	1	144,80	144,80
<b>20</b>	CONJUNTO M 48288	1	104,80	104,80
<b>21</b>	CONJUNTO M 48292	1	154,80	154,80
<b>22</b>	JARDINEIRA 36 48289	1	139,80	139,80
<b>23</b>	JARDINEIRA 18 48293	1	139,80	139,80
<b>24</b>	SAIA 36 28180	1	104,80	104,80
<b>25</b>	SAIA 34 28186	1	108,80	108,80
<b>26</b>	SAIA 38 28189	1	85,80	85,80
<b>27</b>	SAIA 44 28279	1	96,80	96,80
<b>28</b>	SAIA 42 28304	1	109,80	109,80
<b>29</b>	SAIA 40 28319	1	96,80	96,80

<b>30</b>	SAIA P 38279	1	79,80	79,80
<b>31</b>	SAIA M 38279	1	79,80	79,80
<b>32</b>	SAIA G 38300	1	69,80	69,80
<b>33</b>	SAIA PP 38301	1	49,80	49,80
<b>34</b>	SAIA GG 38303	1	69,80	69,80
<b>35</b>	SAIA P 38304	1	146,80	146,80
<b>36</b>	SAIA G 38304	1	146,80	146,80
<b>37</b>	SAIA PP 38308	1	69,80	69,80
<b>38</b>	SAIA M 38308	1	69,80	69,80
<b>39</b>	SAIA G 38308	1	69,80	69,80
<b>40</b>	SAIA P 38309	1	63,80	63,80
<b>41</b>	SAIA M 38309	1	63,80	63,80
<b>42</b>	SAIA P 38319	1	148,80	148,80
<b>43</b>	SAIA G 38319	1	148,80	148,80
<b>44</b>	VESTIDO G 58557	1	109,80	109,80
<b>45</b>	VESTIDO PP58561	1	68,80	68,80
<b>46</b>	VESTIDO P 58561	1	68,80	68,90
<b>47</b>	VESTIDO 38 58562	1	149,80	149,80
<b>48</b>	VESTIDO PP 58563	1	89,80	89,80
<b>49</b>	VESTIDO P 58564	1	68,80	68,80
<b>50</b>	VESTIDO M 58564	1	68,80	68,80
<b>51</b>	VESTIDO G 58564	1	68,80	68,80
<b>52</b>	VESTIDO P 58568	1	69,80	69,80
<b>53</b>	VESTIDO M 58568	1	69,80	69,80
<b>54</b>	VETSIDO G 58572	1	169,80	169,80



55	VESTIDO XPP 58576	1	69,80	69,80
56	VESTIDO M 58577	1	109,80	109,80
57	VESTIDO G 58577	1	109,80	109,80
58	VESTIDO G 58584	1	96,80	96,80
59	VESTIDO 38 58587	1	119,80	119,80
60	VESTIDO 42 58587	1	119,80	119,80
61	VESTIDO M 58596	1	189,80	189,80
62	VESTIDO M 58597	1	86,60	86,80
63	VESTIDO P 58598	1	117,80	117,80
64	VESTIDO P 58601	1	189,80	189,80
65	VESTIDO PP 58603	1	107,80	107,80
66	VESTIDO P 58603	1	107,80	107,80
67	VESTIDO M 58614	1	89,80	89,80
68	VESTIDO G 58622	1	118,80	118,80
<b>TOTAL</b>		69		7.029,50

Via Caruso	Descrição/Referencia	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	BLUSA P 17593	1	51,80	51,80
2	BLUSA G2 17651	1	59,80	59,80
3	BLUSA GG 17662	1	69,80	69,80
4	BLUSA GG 17663	1	45,80	45,80
5	BLUSA G1 17668	1	59,80	59,80
6	BLUSA G 17670	1	69,80	69,80
7	BLUSA P 17677	1	89,80	89,80



<b>8</b>	BLUSA G2 17678	1	69,80	69,80
<b>9</b>	BLUSA G3 17683	1	85,80	85,80
<b>10</b>	BLUSA G 17687	1	79,80	79,80
<b>11</b>	BLUSA GG 17687	1	79,80	79,80
<b>12</b>	BLUSA G1 17689	1	85,80	85,80
<b>13</b>	CONJUNTO G 04640	1	159,80	159,80
<b>14</b>	CONJUNTO M 04647	1	169,80	169,80
<b>15</b>	CONJUNTO P 04649	1	159,80	159,80
<b>16</b>	CONJUNTO G 04649	1	159,80	159,80
<b>17</b>	CONJUNTO GG 04649	1	159,80	159,80
<b>18</b>	CONJUNTO G2 04650	1	159,80	159,80
<b>19</b>	CONJUNTO M 04651	1	169,80	169,80
<b>20</b>	CONJUNTO G 04651	1	169,80	169,80
<b>21</b>	CONJUNTO M 04653	1	169,80	169,80
<b>22</b>	CONJUNTO G1 04654	1	179,80	179,80
<b>23</b>	CONJUNTO P 04657	1	179,80	179,80
<b>24</b>	CONJUNTO M 04657	1	179,80	179,80
<b>25</b>	CONJUNTO G1 04660	1	159,80	159,80
<b>26</b>	CONJUNTO G3 04660	1	159,80	159,80
<b>27</b>	CONJUNTO G3 04662	1	169,80	169,80
<b>28</b>	CONJUNTO M 04663	1	189,80	189,80

<b>28</b>	CONJUNTO G 04663	1	189,80	189,80
<b>29</b>	CONJUNTO G2 04666	1	189,80	189,80
<b>30</b>	CONJUNTO GG 04666	1	189,80	189,80
<b>31</b>	CONJUNTO G 04672	1	199,80	199,80
<b>32</b>	CONJUNTO GG 04679	1	195,80	195,80
<b>33</b>	SAIA P 37328	1	79,80	79,80
<b>34</b>	SAIA G1 37333	1	69,80	69,80
<b>35</b>	SAIA G2 37333	1	69,80	69,80
<b>36</b>	SAIA G3 37333	1	69,80	69,80
<b>37</b>	SAIA G1 37334	1	89,80	89,80
<b>38</b>	SAIA G2 37334	1	89,80	89,90
<b>39</b>	SAIA G3 37334	1	89,80	89,80
<b>40</b>	SAIA GG 37334	1	89,80	89,80
<b>41</b>	SAIA 40 38061	1	109,80	109,80
<b>42</b>	SAIA 42 38064	1	99,80	99,80
<b>43</b>	SAIA 44 38064	1	99,80	99,80
<b>44</b>	SAIA 38 38068	1	99,80	99,80
<b>45</b>	SAIA 44 38072	1	99,80	99,80
<b>46</b>	SAIA 44 38079	1	99,80	99,80
<b>47</b>	SAIA 42 38081	1	99,80	99,80
<b>48</b>	SAIA 44 38081	1	99,80	99,80
<b>49</b>	SAIA 46 38081	1	99,80	99,80
<b>50</b>	VESTIDO G 57692	1	89,80	89,80

<b>51</b>	VESTIDO G1 57701	1	99,80	99,80
<b>52</b>	VESTIDO GG 57701	2	99,80	199,60
<b>53</b>	VESTIDO M 57702	1	129,80	129,80
<b>54</b>	VESTIDO G2 57703	1	125,80	125,80
<b>55</b>	VESTIDO G 57705	1	189,80	189,80
<b>56</b>	VESTIDO G2 57706	1	179,80	179,80
<b>57</b>	VESTIDO G3 57706	1	179,80	179,80
<b>58</b>	VESTIDO M 57707	1	175,80	175,80
<b>59</b>	VESTIDO G 57707	1	175,80	175,80
<b>60</b>	VESTIDO M 57709	1	159,80	159,80
<b>61</b>	VESTIDO G 57709	1	159,80	159,80
<b>62</b>	VESTIDO GG 57709	1	159,80	159,80
<b>63</b>	VESTIDO G1 57712	1	129,80	129,80
<b>64</b>	VESTIDO GG 57712	2	129,80	259,60
<b>65</b>	VESTIDO G2 57713	1	92,80	92,80
<b>66</b>	VESTIDO G3 57715	1	115,80	115,80
<b>67</b>	VESTIDO P 57726	1	229,80	229,80
<b>68</b>	VESTIDO G2 57728	1	179,80	179,80
<b>69</b>	VESTIDO G1 57729	1	189,80	189,80
<b>70</b>	VESTIDO GG 57729	1	189,80	189,80
<b>71</b>	VESTIDO P 57732	1	145,80	145,80
<b>72</b>	VESTIDO 40 58005	1	129,80	129,80
<b>73</b>	VESTIDO 46 58005	1	129,80	129,80
<b>TOTAL</b>		<b>76</b>		<b>9.883,90</b>

<b>MARIAN MODAS</b>	<b>Descrição/Referencia</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>1</b>	BLUSA P 17593	2	51,80	103,60
<b>2</b>	BLUSA G2 17651	2	59,80	119,60
<b>3</b>	BLUSA GG 17662	2	69,80	139,60
<b>4</b>	BLUSA GG 17663	1	45,80	45,80
<b>5</b>	BLUSA G1 17668	1	59,80	59,80
<b>6</b>	BLUSA G 17670	1	69,80	69,80
<b>7</b>	BLUSA P 17677	1	89,80	89,80
<b>8</b>	BLUSA G2 17678	1	69,80	69,80
<b>9</b>	BLUSA G3 17683	1	85,80	85,80
<b>10</b>	BLUSA G 17687	1	79,80	79,80
<b>11</b>	BLUSA GG 17687	1	79,80	79,80
<b>12</b>	BLUSA G1 17689	1	85,80	85,80
<b>13</b>	CONJUNTO G 04640	1	159,80	159,80
<b>14</b>	CONJUNTO M 04647	1	169,80	169,80
<b>15</b>	CONJUNTO P 04649	1	159,80	159,80
<b>16</b>	CONJUNTO G 04649	1	159,80	159,80
<b>17</b>	CONJUNTO GG 04649	1	159,80	159,80
<b>18</b>	CONJUNTO G2 04650	1	159,80	159,80
<b>19</b>	CONJUNTO M 04651	1	169,80	169,80
<b>20</b>	CONJUNTO G 04651	1	169,80	169,80
<b>21</b>	CONJUNTO M 04653	1	169,80	169,80

<b>22</b>	CONJUNTO G1 04654	1	179,80	179,80
<b>23</b>	CONJUNTO P 04657	1	179,80	179,80
<b>24</b>	CONJUNTO M 04657	1	179,80	179,80
<b>25</b>	CONJUNTO G1 04660	1	159,80	159,80
<b>26</b>	CONJUNTO G3 04660	1	159,80	159,80
<b>27</b>	CONJUNTO G3 04662	1	169,80	169,80
<b>28</b>	CONJUNTO M 04663	1	189,80	189,80
<b>28</b>	CONJUNTO G 04663	1	189,80	189,80
<b>30</b>	CONJUNTO GG 04666	1	189,80	189,80
<b>31</b>	CONJUNTO G 04672	1	199,80	199,80
<b>32</b>	CONJUNTO GG 04679	1	195,80	195,80
<b>33</b>	SAIA P 37328	1	79,80	79,80
<b>35</b>	SAIA G2 37333	1	69,80	69,80
<b>36</b>	SAIA G3 37333	1	69,80	69,80
<b>37</b>	SAIA G1 37334	1	89,80	89,80
<b>38</b>	SAIA G2 37334	1	89,80	89,90
<b>39</b>	SAIA G3 37334	1	89,80	89,80
<b>40</b>	SAIA GG 37334	1	89,80	89,80
<b>41</b>	SAIA 40 38061	1	109,80	109,80
<b>42</b>	SAIA 42 38064	1	99,80	99,80
<b>43</b>	SAIA 44 38064	1	99,80	99,80



44	SAIA 38 38068	1	99,80	99,80
45	SAIA 44 38072	1	99,80	99,80
46	SAIA 44 38079	1	99,80	99,80
47	SAIA 42 38081	1	99,80	99,80
48	SAIA 44 38081	1	99,80	99,80
49	SAIA 46 38081	1	99,80	99,80
51	VESTIDO G1 57701	1	99,80	99,80
53	VESTIDO M 57702	1	129,80	129,80
54	VESTIDO G2 57703	1	125,80	125,80
55	VESTIDO G 57705	1	189,80	189,80
<b>TOTAL</b>		55	6.533,10	
<b>TOTAL GERAL</b>		<b>200</b>	<b>TOTAL R\$</b>	<b>23.446,50</b>

B-Caixa mínimo

Contas a receber- Cálculo do prazo médio de vendas

<b>PRAZO MÉDIO DE VENDAS</b>	<b>(%)</b>	<b>NÚMERO DE DIAS</b>	<b>MÉDIA PONDERADA EM DIAS</b>
Á VISTA	20%	0	0
Á PRAZO (1)	20%	30	6
Á PRAZO (2)	15%	60	9
Á PRAZO (3)	15%	90	13,5
Á PRAZO (4)	10%	120	12
Á PRAZO (5)	10%	150	15
Á PRAZO (6)	10%	180	18
<b>PRAZO MÉDIO TOTAL</b>			<b>74 DIAS</b>

Fornecedores- Cálculo do prazo médio de compras

<b>PRAZO MÉDIO DE VENDAS</b>	<b>(%)</b>	<b>NÚMERO DE DIAS</b>	<b>MÉDIA PONDERADA EM DIAS</b>
Á PRAZO (1)	25%	30	7,5
Á PRAZO (2)	25%	60	15
Á PRAZO (3)	25%	90	22,5
Á PRAZO (4)	25%	120	30
<b>PRAZO MÉDIO TOTAL</b>			75 dias

Estoques- Cálculo da necessidade média de estoques

	<b>NÚMERO DE DIAS</b>
<b>NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES</b>	5 dias

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	<b>NÚMERO DE DIAS</b>
<b>RECURSOS DA EMPRESA FORA DO SEU CAIXA</b>	
<b>CONTAS À RECEBER-PRAZO MÉDIO DE VENDAS</b>	74 DIAS
<b>ESTOQUES- NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES</b>	5 DIAS
<b>SUBTOTAL</b>	79 DIAS
<b>RECURSOS DE TERCEIROS NO CAIXA DA EMPRESA</b>	
<b>FORNECEDORES</b>	75 DIAS
<b>SUBTOTAL 2</b>	75 DIAS
<b>NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS</b>	4 DIAS

B- Caixa mínimo

Custo fixo mensal	R\$ 9.284,26
Custo variável mensal	R\$ 18.475,19
<b>Custo total da empresa</b>	<b>R\$ 27.759,45</b>
<b>Custo total diário</b>	<b>R\$ 925,31</b>
<b>Necessidade líquida de capital de giro em dias</b>	<b>4 dias</b>
<b>TOTAL - CAIXA MÍNIMO</b>	<b>R\$ 3.701,24</b>

Capital de giro (resumo)

<b>INVESTIMENTOS FINANCEIROS</b>	<b>R\$</b>
<b>ESTOQUE INICIAL</b>	<b>R\$ 23.446,50</b>
<b>CAIXA MÍNIMO</b>	<b>R\$ 3.701,24</b>
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO</b>	<b>R\$ 27.147,74</b>

**5.3- INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS**

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>		<b>R\$</b>
<b>Despesas de legalização</b>	Abertura Firma	R\$ 450,00
	Bombeiro	R\$ 40,28
	Alvará de Funcionamento	R\$ 280,00
	Junta Comercial DARE	R\$ 54,00
	DARF	R\$ 21,00
<b>Divulgação</b>		<b>R\$ 529,75</b>
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 1.375,03</b>



#### 5.4- INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

Investimento Total	
	Valor (R\$)
Investimentos Fixos	R\$ 25.906,89
Capital de Giro	R\$ 27.147,74
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 1.375,03
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 54.429,66</b>
Fontes de Recursos	
	Valor (R\$)
Recursos próprios	R\$ 100.000,00

#### 5.5- ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Produto	Quant. (Estima de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1 BLUSA	1	R\$ 108,90	R\$ 108,90
2 BLUSA	2	R\$ 107,90	R\$ 215,80
3 BLUSA	1	R\$ 117,90	R\$ 117,90
4 BLUSA	5	R\$ 127,90	R\$ 639,50
5 BLUSA	1	R\$ 137,90	R\$ 137,90
6 BLUSA	4	R\$ 147,90	R\$ 591,60
7 BLUSA	4	R\$ 177,90	R\$ 711,60
8 BLUSA	1	R\$ 197,90	R\$ 197,90
9 CONJUNTO	5	R\$ 207,90	R\$ 1.039,50
10 CONJUNTO	1	R\$ 127,90	R\$ 127,90



<b>11</b>	CONJUNTO	1	R\$ 257,90	R\$ 257,90
<b>12</b>	CONJUNTO	2	R\$ 277,90	R\$ 555,80
<b>13</b>	CONJUNTO	2	R\$ 307,90	R\$ 615,80
<b>14</b>	CONJUNTO	1	R\$ 327,90	R\$ 327,90
<b>15</b>	CONJUNTO	7	R\$ 337,90	R\$ 2.365,30
<b>16</b>	CONJUNTO	4	R\$ 357,90	R\$ 1.431,60
<b>17</b>	CONJUNTO	4	R\$ 377,90	R\$ 1.511,60
<b>18</b>	CONJUNTO	4	R\$ 387,90	R\$ 1.551,60
<b>19</b>	CONJUNTO	1	R\$ 397,90	R\$ 397,90
<b>20</b>	CONJUNTO	3	R\$ 407,90	R\$ 1.223,70
<b>21</b>	SAIA	6	R\$ 107,90	R\$ 647,40
<b>22</b>	SAIA	5	R\$ 157,90	R\$ 789,50
<b>23</b>	SAIA	5	R\$ 167,90	R\$ 839,50
<b>24</b>	SAIA	3	R\$ 177,90	R\$ 533,70
<b>25</b>	SAIA	4	R\$ 187,90	R\$ 751,60
<b>26</b>	SAIA	6	R\$ 197,90	R\$ 1.187,40
<b>27</b>	SAIA	3	R\$ 227,90	R\$ 683,70
<b>28</b>	SAIA	1	R\$ 247,90	R\$ 247,90
<b>29</b>	SAIA	2	R\$ 197,90	R\$ 395,80
<b>30</b>	SAIA	2	R\$ 307,90	R\$ 615,80
<b>31</b>	VESTIDO	2	R\$ 147,90	R\$ 295,80



<b>32</b>	VESTIDO	6	R\$ 167,90	R\$ 1.007,40
<b>33</b>	VESTIDO	1	R\$ 197,90	R\$ 197,90
<b>34</b>	VESTIDO	7	R\$ 207,90	R\$ 1.455,30
<b>35</b>	VESTIDO	5	R\$ 227,90	R\$ 1.139,50
<b>36</b>	VESTIDO	6	R\$ 247,90	R\$ 1.487,40
<b>37</b>	VESTIDO	4	R\$ 257,90	R\$ 1.031,60
<b>38</b>	VESTIDO	3	R\$ 267,90	R\$ 803,70
<b>39</b>	VESTIDO	3	R\$ 277,90	R\$ 833,70
<b>40</b>	VESTIDO	2	R\$ 307,90	R\$ 615,80
<b>41</b>	VESTIDO	3	R\$ 337,90	R\$ 1.013,70
<b>42</b>	VESTIDO	3	R\$ 357,90	R\$ 1.073,70
<b>43</b>	VESTIDO	6	R\$ 377,90	R\$ 2.267,40
<b>44</b>	VESTIDO	2	R\$ 397,90	R\$ 795,80
<b>45</b>	VESTIDO	1	R\$ 477,90	R\$ 477,90
<b>TOTAL</b>		<b>145</b>		<b>R\$ 35.316,50</b>

## 5.6- ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
<b>Impostos</b>			
Impostos Federais			
SIMPLES	4,5	R\$ 35.316,50	R\$ 1.589,24
<b>Subtotal 1</b>			<b>R\$ 1.589,24</b>
<b>Gastos com vendas</b>			
Propaganda	1,5	R\$ 35.316,50	R\$ 529,75
<b>Subtotal 2</b>			<b>R\$ 529,75</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2.118,99</b>

## 5.7- APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

APURAÇÃO DO CUSTO DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS			
Produto/Serviço	Estima de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Mat./ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
1. BLUSA	1	R\$ 49,80	R\$ 49,80
2. BLUSA	2	R\$ 49,80	R\$ 99,60
3. BLUSA	1	R\$ 51,80	R\$ 51,80
4. BLUSA	5	R\$ 56,40	R\$ 282,00
5. BLUSA	1	R\$ 59,80	R\$ 59,80
6. BLUSA	4	R\$ 64,80	R\$ 259,20
7. BLUSA	4	R\$ 85,80	R\$ 343,20
8. BLUSA	1	R\$ 89,80	R\$ 89,80
9. CONJUNTO	5	R\$ 96,80	R\$ 484,00
10. CONJUNTO	1	R\$ 89,90	R\$ 89,80



<b>11. CONJUNTO</b>	1	R\$ 119,80	R\$ 119,80
<b>12. CONJUNTO</b>	2	R\$ 129,80	R\$ 259,60
<b>13. CONJUNTO</b>	2	R\$ 144,80	R\$ 289,60
<b>14. CONJUNTO</b>	1	R\$ 154,80	R\$ 154,80
<b>15. CONJUNTO</b>	7	R\$ 159,80	R\$ 1.118,60
<b>16. CONJUNTO</b>	4	R\$ 169,80	R\$ 679,20
<b>17. CONJUNTO</b>	4	R\$ 179,80	R\$ 719,20
<b>18. CONJUNTO</b>	4	R\$ 189,80	R\$ 759,20
<b>19. CONJUNTO</b>	1	R\$ 195,80	R\$ 195,80
<b>20. CONJUNTO</b>	3	R\$ 199,80	R\$ 599,40
<b>21. SAIA</b>	6	R\$ 49,80	R\$ 298,80
<b>22. SAIA</b>	5	R\$ 63,80	R\$ 319,00
<b>23. SAIA</b>	5	R\$ 69,80	R\$ 349,00
<b>24. SAIA</b>	3	R\$ 49,80	R\$ 149,40
<b>25. SAIA</b>	4	R\$ 89,80	R\$ 359,20
<b>26. SAIA</b>	6	R\$ 85,80	R\$ 514,80
<b>27. SAIA</b>	3	R\$ 109,80	R\$ 329,40
<b>28. SAIA</b>	1	R\$ 109,80	R\$ 109,80
<b>29. SAIA</b>	2	R\$ 85,80	R\$ 171,60
<b>30. SAIA</b>	2	R\$ 148,80	R\$ 297,60
<b>31. VESTIDO</b>	2	R\$ 68,80	R\$ 137,80
<b>32. VESTIDO</b>	6	R\$ 68,80	R\$ 412,80
<b>33. VESTIDO</b>	1	R\$ 89,80	R\$ 89,80
<b>34. VESTIDO</b>	7	R\$ 89,80	R\$ 628,60
<b>35. VESTIDO</b>	5	R\$ 109,80	R\$ 549,00
<b>36. VESTIDO</b>	6	R\$ 115,80	R\$ 694,80
<b>37. VESTIDO</b>	4	R\$ 118,80	R\$ 475,20
<b>38. VESTIDO</b>	3	R\$ 129,80	R\$ 389,40
<b>39. VESTIDO</b>	3	R\$ 129,80	R\$ 389,40
<b>40. VESTIDO</b>	2	R\$ 145,80	R\$ 291,60
<b>41. VESTIDO</b>	3	R\$ 159,80	R\$ 479,40
<b>42. VESTIDO</b>	3	R\$ 175,80	R\$ 527,40
<b>43. VESTIDO</b>	6	R\$ 179,80	R\$ 1.078,80
<b>44. VESTIDO</b>	2	R\$ 189,80	R\$ 379,60
<b>45. VESTIDO</b>	1	R\$ 229,80	R\$ 229,80
<b>TOTAL</b>	<b>145</b>		<b>R\$ 16.356,20</b>

## 5.8-ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Custo de mão de obra mensal								
Cargo do Funcionário	Salário	FGTS	Aviso Prévio	13°	Férias	1/3 de Férias	INSS	
Vendedora	900,00	72,00	20,43	74,97	25,02	16,65	72,00	
<b>SUBTOTAL</b>	900,00	72,00	20,43	74,97	25,02	16,65	72,00	
<b>TOTAL</b>							<b>R\$ 1.181,07</b>	

## 5.9- ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Ativos Fixos	Valor do Bem	Vida útil em anos	Depreciação anual	Depreciação Mensal
<b>Maquinas e Equipamentos</b>	R\$ 6.277,69	8 anos	R\$ 784,71	R\$ 65,39
<b>Móveis e utensílios</b>	R\$ 19.629,20	10 anos	R\$ 1.962,92	R\$ 163,57
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 228,96</b>

## 5.10- ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL MENSAL (em R\$)
<b>ALUGUEL</b>	R\$ 1.200,00
<b>IPTU</b>	R\$ 14,58
<b>ENERGIA ELÉTRICA/ÁGUA</b>	R\$ 100,00
<b>TELEFONE</b>	R\$ 49,90
<b>HONORÁRIOS DO CONTADOR</b>	R\$ 150,00
<b>PRÓ-LABORE</b>	R\$ 3.000,00
<b>SALÁRIOS + ENCARGOS</b>	R\$ 1.181,07

<b>MATERIAL DE LIMPEZA</b>	R\$ 50,00
<b>MATERIAL DE ESCRITÓRIO</b>	R\$ 50,00
<b>PROPAGANDA</b>	R\$ 529,75
<b>MÁQUINA DE CARTÃO</b>	R\$ 80,00
<b>DEPRECIÇÃO</b>	R\$ 228,96
<b>EMPRESTIMO</b>	R\$ 2.650,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 9.284,26</b>

## 5.11- DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

<b>Descrição</b>	<b>(R\$)</b>
<b>Receita total com vendas</b>	<b>(R\$ 35.316,50)</b>
<b>Custos variáveis totais</b>	
<b>Custos com materiais diretos e/ou CMV</b>	<b>(R\$ 16.356,20)</b>
<b>Impostos sobre vendas</b>	<b>(R\$ 1.589,24)</b>
<b>Gastos com vendas</b>	<b>(R\$ 529,75)</b>
<b>Subtotal</b>	<b>(R\$ 18.475,19)</b>
<b>Margem de contribuição</b>	<b>(R\$ 16.841,31)</b>
<b>Custos fixos totais</b>	<b>(R\$ 9.284,26)</b>
<b>Resultados operacionais (lucro/prejuízo)</b>	<b>R\$ 7.557,05</b>

## 5.12- INDICADORES DE VIABILIDADE

### 5.12.1- PONTO DE EQUILÍBRIO

Valores mensais:

<b>RECEITA TOTAL:</b>	R\$ 35.316,50
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL:</b>	R\$ 18.475,19
<b>CUSTO FIXO TOTAL:</b>	R\$ 9.284,26

$$\text{Índice da Margem de Contribuição: } \frac{\text{R\$ } 35.316,50 - 18.475,19}{\text{R\$ } 35.316,50} = 0,47$$

$$\text{PE: } \frac{\text{R\$ } 9.284,26}{0,47} = \text{R\$ } 19.753,74$$

No período considerado, quando a Exclusiva Modas realizar a receita total de R\$ 19.753,74 atingirá o “ponto de equilíbrio” e estará cobrindo os seus custos totais.

### 5.12.2- LUCRATIVIDADE

<b>RECEITA TOTAL:</b>	R\$ 35.316,50
<b>LUCRO LÍQUIDO:</b>	R\$ 7.557,05

$$\text{Lucratividade: } \frac{\text{R\$ } 7.557,05}{\text{R\$ } 35.316,50} \times 100 = 21\%$$

A Exclusiva terá um lucro líquido em relação às vendas de 21% ao ano, depois de pagas todas as despesas e impostos devidos.





### 5.12.3- RENTABILIDADE

<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 7.557,05</b>
<b>INVESTIMENTO TOTAL</b>	<b>R\$ 54.429,66</b>

$$\text{Rentabilidade: } \frac{\text{R\$ 90.684,60}}{\text{R\$ 653.155,92}} \times 100 = 14\%$$

Em um ano, os empresários recuperarão 14% do valor investido através dos lucros obtidos no negocio.

### 5.12.4- PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 7.557,05</b>
<b>INVESTIMENTO TOTAL</b>	<b>R\$ 54.429,66</b>

$$\text{P. de R de Investimento: } \frac{\text{R\$ 54.429,66}}{\text{R\$ 7.557,05}} = 7 \text{ MESES}$$

Isso significa que 7 meses após o início das atividades da empresa, os empreendedores terão recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem da Exclusiva.

## 6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

		CENÁRIO PROVÁVEL	CENÁRIO PESSIMISTA	CENÁRIO OTIMISTA
Quadro	Descrição	Valor	Valor	Valor
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 40.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 50.000,00
	<b>3.Custos variáveis totais</b>			
5.8	(-) custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 18.525,28	R\$ 13.893,96	R\$ 23.156,60
5.7 (total 1)	(-) impostos sobre vendas	R\$ 1.800,00	R\$ 1.350,00	R\$ 2.250,00
5.7 (total 2)	(-) gastos com vendas	R\$ 600,00	R\$ 450,00	R\$ 750,00
	Subtotal 2	R\$ 20.925,28	R\$ 15.693,96	R\$ 26.156,60
	3.Margem de contribuição (1-2)	R\$ 19.074,72	R\$ 14.306,04	R\$ 23.843,40
5.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 7.967,11	R\$ 5.975,33	R\$ 9.958,89
	5.Lucro/prejuízo operacional (3-4)	R\$ 11.107,61	R\$ 8.330,71	R\$ 13.884,52

## 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 7.1 Análise da matriz F.O.F.A.

	FATORES INTERNOS (controláveis)	FATORES EXTERNOS (incontroláveis)
PONTOS FORTES	<b>FORÇAS</b> - Atendimento diferenciado. - Produto à pronta entrega. - Exclusividade. - Divulgação	<b>OPORTUNIDADES</b> - Mercado escasso. - Pouca concorrência.
PONTOS FRACOS	<b>FRAQUEZAS</b> - Custo do estoque.	<b>AMEAÇAS</b> - Concorrente direto. - Entrada de novos concorrentes.

**Forças:** O ponto forte da nossa empresa será o Atendimento de qualidade, produtos a pronta entrega, total exclusividade dos produtos e divulgação frequente.

**Oportunidades:** Em Presidente Epitácio, o mercado da Moda Evangélica é escasso com pouca concorrência, isso gera uma ótima oportunidade de negócio.

**Fraqueza:** Nossos produtos tem alto custo por serem produtos de qualidade, e teremos um estoque muito grande para atender a demanda.

**Ameaças:** Com a nossa chegada, o concorrente pode se sentir ameaçado e começar a se igualar com as nossas estratégias de vendas, e outra ameaça seria novos concorrentes no mesmo ramo ao ver que é empreendimento viável.

## **8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

Como podemos ver ao longo deste plano de negócio, o mercado de moda evangélica na cidade de Presidente Epitácio está escasso e isso gera uma grande oportunidade de abrir uma loja nesse ramo.

Com um empréstimo bancário de R\$ 100.000,00 conseguimos abrir uma loja muito maior que a loja da nossa concorrente, com climatização e um ambiente amplo e confortável que atende todas as necessidades das nossas clientes. Os móveis e equipamentos da loja serão de primeira linha totalizando um valor de R\$ 90.516,75 a ser investido inicialmente em nossa loja incluindo o estoque inicial.

Por mês teremos uma receita de vendas no valor de R\$ 35.316,50 se vendermos 145 peças de roupas por mês, no entanto em meses festivos como dezembro, por exemplo, a receita de vendas e a quantidade de peças a serem vendidas irá dobrar.

Com isso nosso lucro líquido mensal será de R\$ 7.557,05, depois de pagas todas as despesas incluindo o pró-labore das sócias e a parcela do empréstimo realizado.

Ao final das contas teremos uma rentabilidade de 21% ao ano, e após 7 meses de atividade da empresa os sócios já terão recuperado, sob forma de lucro, tudo o que gastou na montagem da Exclusiva, portanto é mais que visível a viabilidade deste plano de negócio.

## ANEXO I



### PROGER Urbano Empresarial

#### Pré-requisitos para o Financiamento:

- Possuir conta corrente;
- Limite de crédito estabelecido;
- Inexistência de restrições.

Valor do financiamento (em R\$)

100.000,00

Prazo do Financiamento

60

meses.

Prazo de Carência

12

meses.

Operação com fundo de aval?

Não

Retornar

Nova Simulação

Resultado da simulação

**Valor do Financiamento Pretendido: R\$ 100.000,00. TJLP: 5,00%.**  
**Juros: 5,00% efetivos ao ano. Data da Primeira Parcela: 01.10.2014**  
**O valor a ser pago pela Tarifa de Contratação é de R\$: 1.200,00**

**CET Mensal: TJLP + 0,44% efetivos ao mês.**  
**CET Anual: TJLP + 5,46% efetivos ao ano.**

Informações Adicionais - CET	(R\$)	(%)
a) valor total devido no ato da contratação:	101.200,00	-
b) valor liberado ao cliente:	100.000,00	98,81
c) despesas vinculadas à concessão do crédito:	1.200,00	1,19
c1) Tarifas de contratação	1.200,00	1,19
c2) Comissão de Concessão de Aval	0,00	0,00

Parcela	Data do Pagamento	Amortização de Principal	Encargos Básicos Projetados	Pgto de Encargos Básicos	Pgto de Encargos Adicionais	Prestação Total	Saldo Devedor
<b>TOTAIS</b>		100.000,00	15.865,89	15.865,89	15.930,21	131.796,09	
1 <sup>a</sup>	01.10.2014	0,00	133,76	0,00	133,94	133,94	100.133,76
2 <sup>a</sup>	01.11.2014	0,00	415,80	0,00	417,52	417,52	100.549,56



<b>3<sup>a</sup></b>	01.12.2014	0,00	404,03	0,00	405,65	405,65	100.953,59
<b>4<sup>a</sup></b>	01.01.2015	0,00	419,20	0,00	420,94	420,94	101.372,79
<b>5<sup>a</sup></b>	01.02.2015	0,00	420,94	0,00	422,69	422,69	101.793,73
<b>6<sup>a</sup></b>	01.03.2015	0,00	381,71	0,00	383,14	383,14	102.175,44
<b>7<sup>a</sup></b>	01.04.2015	0,00	424,28	0,00	426,04	426,04	102.599,71
<b>8<sup>a</sup></b>	01.05.2015	0,00	412,27	0,00	413,92	413,92	103.011,98
<b>9<sup>a</sup></b>	01.06.2015	0,00	427,75	0,00	429,53	429,53	103.439,73
<b>10<sup>a</sup></b>	01.07.2015	0,00	415,64	0,00	417,31	417,31	103.855,37
<b>11<sup>a</sup></b>	01.08.2015	0,00	431,25	0,00	433,04	433,04	104.286,62
<b>12<sup>a</sup></b>	01.09.2015	0,00	433,04	0,00	434,84	434,84	104.719,66
<b>13<sup>a</sup></b>	01.10.2015	2.083,33	420,78	107,09	422,48	2.612,90	102.950,02
<b>14<sup>a</sup></b>	01.11.2015	2.083,33	427,49	116,19	429,27	2.628,79	101.177,99
<b>15<sup>a</sup></b>	01.12.2015	2.083,33	406,55	125,03	408,19	2.616,55	99.376,19
<b>16<sup>a</sup></b>	01.01.2016	2.083,33	411,52	134,17	413,23	2.630,73	97.570,20
<b>17<sup>a</sup></b>	01.02.2016	2.083,33	404,04	143,35	405,72	2.632,40	95.747,56
<b>18<sup>a</sup></b>	01.03.2016	2.083,33	370,87	151,98	372,30	2.607,61	93.883,11
<b>19<sup>a</sup></b>	01.04.2016	2.083,33	388,77	161,24	390,38	2.634,95	92.027,32
<b>20<sup>a</sup></b>	01.05.2016	2.083,33	368,77	170,23	370,25	2.623,81	90.142,53
<b>21<sup>a</sup></b>	01.06.2016	2.083,33	373,28	179,56	374,83	2.637,73	88.252,92
<b>22<sup>a</sup></b>	01.07.2016	2.083,33	353,65	188,63	355,06	2.627,03	86.334,60
<b>23<sup>a</sup></b>	01.08.2016	2.083,33	357,52	198,04	359,00	2.640,37	84.410,75
<b>24<sup>a</sup></b>	01.09.2016	2.083,33	349,55	207,49	351,00	2.641,82	82.469,48
<b>25<sup>a</sup></b>	01.10.2016	2.083,33	330,47	216,67	331,80	2.631,79	80.499,95
<b>26<sup>a</sup></b>	01.11.2016	2.083,33	333,35	226,19	334,73	2.644,26	78.523,78



<b>27<sup>a</sup></b>	01.12.2016	2.083,33	314,66	235,44	315,92	2.634,70	76.519,66
<b>28<sup>a</sup></b>	01.01.2017	2.083,33	317,74	245,07	319,06	2.647,47	74.509,00
<b>29<sup>a</sup></b>	01.02.2017	2.083,33	309,39	254,74	310,68	2.648,75	72.480,32
<b>30<sup>a</sup></b>	01.03.2017	2.083,33	271,79	263,51	272,81	2.619,65	70.405,26
<b>31<sup>a</sup></b>	01.04.2017	2.083,33	292,35	273,25	293,57	2.650,15	68.341,03
<b>32<sup>a</sup></b>	01.05.2017	2.083,33	274,61	282,72	275,71	2.641,77	66.249,58
<b>33<sup>a</sup></b>	01.06.2017	2.083,33	275,10	292,55	276,24	2.652,12	64.148,79
<b>34<sup>a</sup></b>	01.07.2017	2.083,33	257,76	302,09	258,80	2.644,23	62.021,13
<b>35<sup>a</sup></b>	01.08.2017	2.083,33	257,54	312,00	258,61	2.653,94	59.883,33
<b>36<sup>a</sup></b>	01.09.2017	2.083,33	248,66	321,95	249,69	2.654,97	57.726,71
<b>37<sup>a</sup></b>	01.10.2017	2.083,33	231,96	331,61	232,89	2.647,83	55.543,73
<b>38<sup>a</sup></b>	01.11.2017	2.083,33	230,64	341,64	231,60	2.656,57	53.349,40
<b>39<sup>a</sup></b>	01.12.2017	2.083,33	214,37	351,38	215,23	2.649,95	51.129,05
<b>40<sup>a</sup></b>	01.01.2018	2.083,33	212,31	361,49	213,19	2.658,02	48.896,53
<b>41<sup>a</sup></b>	01.02.2018	2.083,33	203,04	371,65	203,88	2.658,86	46.644,59
<b>42<sup>a</sup></b>	01.03.2018	2.083,33	174,91	380,85	175,56	2.639,75	44.355,32
<b>43<sup>a</sup></b>	01.04.2018	2.083,33	184,18	391,08	184,95	2.659,36	42.065,08
<b>44<sup>a</sup></b>	01.05.2018	2.083,33	169,03	401,03	169,71	2.654,06	39.749,75
<b>45<sup>a</sup></b>	01.06.2018	2.083,33	165,06	411,34	165,74	2.660,42	37.420,13
<b>46<sup>a</sup></b>	01.07.2018	2.083,33	150,36	421,37	150,97	2.655,67	35.065,79
<b>47<sup>a</sup></b>	01.08.2018	2.083,33	145,61	431,77	146,21	2.661,31	32.696,30
<b>48<sup>a</sup></b>	01.09.2018	2.083,33	135,77	442,21	136,33	2.661,88	30.306,53
<b>49<sup>a</sup></b>	01.10.2018	2.083,33	121,78	452,36	122,27	2.657,96	27.892,61
<b>50<sup>a</sup></b>	01.11.2018	2.083,33	115,82	462,89	116,30	2.662,52	25.462,21

51 <sup>a</sup>	01.12.2018	2.083,33	102,31	473,12	102,72	2.659,18	23.008,07
52 <sup>a</sup>	01.01.2019	2.083,33	95,54	483,73	95,94	2.663,00	20.536,54
53 <sup>a</sup>	01.02.2019	2.083,33	85,28	494,39	85,63	2.663,36	18.044,09
54 <sup>a</sup>	01.03.2019	2.083,33	67,66	504,06	67,92	2.655,31	15.524,36
55 <sup>a</sup>	01.04.2019	2.083,33	64,46	514,80	64,73	2.662,87	12.990,69
56 <sup>a</sup>	01.05.2019	2.083,33	52,20	525,24	52,41	2.660,99	10.434,31
57 <sup>a</sup>	01.06.2019	2.083,33	43,33	536,08	43,51	2.662,92	7.858,23
58 <sup>a</sup>	01.07.2019	2.083,33	31,58	546,60	31,70	2.661,64	5.259,87
59 <sup>a</sup>	01.08.2019	2.083,33	21,84	557,52	21,93	2.662,79	2.640,86
60 <sup>a</sup>	01.09.2019	2.083,33	10,97	568,49	11,01	2.662,83	0,00

**Observações:**

**a) cálculos válidos somente para efeito de simulação, nas condições apresentadas nesta data;**

## **ANEXO II**

Questionário

Publico Alvo: Mulheres Evangélicas

Pesquisa: Quantitativa

Meio/Técnica de aplicação: Entrevista Pessoal

Tamanho da amostra: 100 pessoas

1- Em qual loja costuma comprar roupas evangélicas?

R:

2- Por que frequenta essa loja?



- Qualidade dos produtos
- preço
- por falta de opção
- atendimento
- outros \_\_\_\_\_

3- Quais tipos de produtos costuma comprar?

- saias
- Blusas
- vestidos
- conjuntos
- outros \_\_\_\_\_

4- Qual a frequência em que vai à loja?

- 1 vez no mês
- 2 a 3 vezes no mês
- de 2 em 2 meses
- raramente

5- quanto costuma gastar?

- ate R\$ 100,00
- de R\$ 150,00 a R\$ 200,00
- acima de R\$ 200,00

6- Faixa etária

- de 18 a 25
- de 26 a 35
- de 36 a 45
- acima de 45

7- Profissão

R:

8- Quais os pontos insatisfatórios em relação à loja que costuma frequentar?

- a falta de qualidade dos produtos
- a falta de variedade dos produtos
- o atendimento ruim
- preço muito alto
- outros \_\_\_\_\_ -



9- Renda

- ( ) ate R\$ 500,00
- ( ) de R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00
- ( ) de R\$ 1.600,00 a R\$ 2.500,00
- ( ) acima de R\$ 2.600,00