



ANDERSON DOS SANTOS NEPOMUCENO

LUARA DOMINICHI DE LUNA

RONALDO RAMALHO CORREIA

SILAS DE OLIVEIRA LIMA

WILMAR NUNES

**PLANO DE NEGÓCIO:**

**Dreams**  
Personalização

---

Presidente Epitácio

2015

ANDERSON DOS SANTOS NEPOMUCENO

LUARA DOMINICHI DE LUNA

RONALDO RAMALHO CORREIA

SILAS DE OLIVEIRA LIMA

WILMAR NUNES

**PLANO DE NEGÓCIO:**



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Federal de São Paulo – Área de Administração, como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientadores: Profs. Antonio Marcos Tomé, Bruno Teremussi Neto e Douglas Fernando dos Santos Godoy.

Presidente Epitácio

2015

ANDERSON DOS SANTOS NEPOMUCENO

LUARA DOMINICHI DE LUNA

RONALDO RAMALHO CORREIA

SILAS DE OLIVEIRA LIMA

WILMAR NUNES

**PLANO DE NEGÓCIO:**



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Federal de São Paulo – Área de Administração, como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

***BANCA EXAMINADORA***

---

Orientador Prof. Bruno Teremussi Neto

Instituto Federal de São Paulo - IFSP

---

Orientador Prof. Douglas Fernando dos Santos Godoy

Instituto Federal de São Paulo - IFSP

---

Componente da Banca Dr. Cristiano Cervantes de Oliveira Domingos

---

Componente da Banca Prof. Marcelo Roberto Zorzan

Instituto Federal de São Paulo

Presidente Epitácio, \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_.

## **AGRADECIMENTO**

Agradeço aos orientadores deste curso por toda dedicação que tiveram conosco, pela paciência e pela perseverança para a conclusão deste projeto.

Aos colegas que contribuíram em todas as aulas, pela troca de experiência, pelas amizades construídas e pelas memórias que jamais serão esquecidas.

Gostaria de agradecer também ao Instituto Federal de São Paulo – Câmpus de Presidente Epitácio, e todos os seus funcionários, desde os faxineiros aos diretores, pela grande oportunidade que nos foi propiciada, e pelo belo trabalho que fazem por nossa cidade e região.

“Mas pra quem tem o pensamento forte, o  
impossível é só questão de opinião”

Chorão – Charlie Brow Jr

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>7</b>
1.1	RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO.....	7
1.2	DADOS DOS EMPREENDEDORES, ATRIBUIÇÕES E EXPERIÊNCIA.PROFISSIONAL.....	8
1.3	DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	9
1.4	MISSÃO DA EMPRESA.....	9
1.5	VISÃO DA EMPRESA.....	10
1.6	VALORES.....	10
1.7	SETOR DE ATIVIDADE.....	10
1.8	FORMA JURÍDICA.....	10
1.9	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	10
1.10	CAPITAL SOCIAL.....	10
1.11	FONTES DE RECURSO.....	10
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>11</b>
2.1	ESTUDO DOS CLIENTES.....	11
2.2	ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	16
2.3	ESTUDO DOS FORNECEDORES.....	17
<b>3</b>	<b>PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>20</b>
3.1	DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	20
3.2	PREÇO.....	21
3.3	ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	22
3.4	ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	22
3.5	LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	22
<b>4</b>	<b>PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>23</b>
4.1	LAYOUT E ARRANJO FÍSICO.....	23
4.2	CAPACIDADE PRODUTIVA/ COMERCIAL/ SERVIÇOS.....	24
4.3	PROCESSOS OPERACIONAIS.....	24
4.4	NECESSIDADE DE PESSOAL.....	25
<b>5</b>	<b>PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>26</b>
5.1	ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	26
5.2	CAPITAL DE GIRO.....	27
5.3	INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	29

5.4	INVESTIMENTOS TOTAIS.....	30
5.5	ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA.....	30
5.6	ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	31
5.7	APURAÇÃO DOS CUSTOS COM MERCADORIA VENDIDA.....	31
5.8	ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA.....	32
5.9	ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO.....	32
5.10	ESTIMATIVA DO CUSTO OPERACIONAL MENSAL.....	32
5.11	DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	33
5.12	INDICADORES DE VIABILIDADE.....	33
5.12.1	Ponto de Equilíbrio.....	33
5.12.2	Lucratividade.....	34
5.12.3	Rentabilidade.....	34
5.12.4	Prazo de Retorno do Investimento.....	34
<b>6</b>	<b>CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO.....</b>	<b>35</b>
6.1	DEMONSTRATIVO DO SENÁRIO.....	35
<b>7</b>	<b>AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....</b>	<b>36</b>
7.1	ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.....	36
<b>8</b>	<b>AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....</b>	<b>37</b>
	<b>REFERÊNCIA BIBLIOGRAFICA.....</b>	<b>38</b>
	<b>ANEXO 1.....</b>	<b>39</b>
	<b>Questionário Utilizado Para a Pesquisa de Mercado.....</b>	<b>39</b>

## 1 – SUMÁRIO EXECUTIVO

Apresentaremos a seguir um resumo dos principais pontos deste plano de negócio, os dados dos empreendedores e dados sobre o empreendimento, como visão, valores, missão, capital social e enquadramento tributário.

### 1.1 – RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

O brinde se tornou muito importante para as empresas associarem sua marca a produtos de utilidade diária e para divulgar a sua marca em campanhas, mostrando uma preocupação social de sua empresa.

Segundo Salvador (2011), organizador da Feira Promo Bríndice, o mercado de brindes ecológicos subiu 20% ao ano entre 2008 e 2011. Segundo Associação Brasileira de Brindes, em 2013 o segmento atingiu um faturamento de R\$ 6,5 bilhões e tem previsão de aumento de 20% até o segundo semestre de 2014.

De acordo com um estudo realizado pelo SEBRAE (2014) os brindes ecológicos são uma tendência mundial. Estão seguindo uma consciência ecológica que vem tomando conta da sociedade, dos mercados mundiais preocupados com a preservação ambiental. Este alinhamento da empresa com esta consciência coletiva traz consigo a simpatia de clientes, visto que possibilita associação da marca a questões sociais, dando maior visibilidade às empresas além de serem mais baratos. Em geral, a matéria-prima destes objetos é reciclável, o que barateia de forma significativa o preço desses brindes.

Atualmente na cidade existem três empresas que trabalham com a área de personalização, que denominamos como a EMPRESA 1, a EMPRESA 2 e a EMPRESA 3, porém, elas possuem um portfólio muito limitado por não tratarem esse ramo como atividade principal da empresa e, no caso da EMPRESA 1, esses produtos são confeccionados em outra unidade, ou terceirizado por outras empresas, ocasiona atrasos na entrega do produto.

A ideia de abrir uma empresa focada neste segmento seria uma inovação na cidade, conforme revela a pesquisa de mercado realizada, traz uma ampla gama de produtos e oferece a opção de brindes ecológicos que seria algo totalmente novo no município e região, oferece produtos não só para empresas, mas também sendo uma nova opção para lembrancinhas de formaturas, casamentos, aniversários e eventos em geral.

O diferencial, além da grande variedade de produtos que poderão ser confeccionados em na empresa, seria também a oferta de alguns produtos customizados, feitos na hora, como capas para celulares e notebooks que poderão ser confeccionados de acordo com o pedido e



também uma nova tendência de oferecer brindes ecológicos que agregam o valor de diferenciar a marca de nossos clientes com uma nova visão sócio ecológica, traz exclusividade, conforto e confiança aos clientes, proporciona a possibilidade de obter produtos exclusivos e com preço acessível a todos os públicos.

**Quadro 1 – Viabilidade do negócio**

<b>Indicadores de viabilidade</b>	<b>Valor</b>
<b>Lucratividade</b>	<b>11,2% a/a</b>
<b>Rentabilidade</b>	<b>97,04% a/a</b>
<b>Prazo de retorno do investimento</b>	<b>13 meses</b>
<b>Ponto de Equilíbrio (PE)</b>	<b>R\$ 15.273,41</b>

Fonte: o próprio autor.

## 1.2 – DADOS DOS EMPREENDEDORES, ATRIBUIÇÕES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Quadro 2 - Sócio 1**

Nome: Anderson dos Santos Nepomucena	
Logradouro: Cuiabá	Nº 19-17
Cidade: Presidente Epitácio	UF: SP
Telefone: 99109-5322	

### Perfil:

Experiência Profissional: 4 anos na empresa JBS S/A no setor de Almoarifado onde desempenhava a função de Assistente de Almoarifado exercendo as tarefas de recebimento de notas e conferência dos produtos, controle e análise de estoque, liberação de materiais, controle do programa 5S.

Cursos: Técnico em Administração, Informática Básica e Avançada, Auxiliar Administrativo, *Pacote Office, Corel Drawn e Photo Shop.*

Atribuições do Sócio 1: Responsável por toda a parte financeira do empreendimento, gerenciar os funcionários e a empresa, cuidar dos contratos com clientes e fornecedores e auxiliar na produção. Será um gerente experiente, pois possui conhecimento na área administrativa, tem noções de planejamento, controle e organização, e direção de um empreendedor, terá seu próprio negócio.

**Quadro 3 - Sócio 2**

Nome: Wilmar Nunes Costa	
Logradouro: Avenida dos Ipês	Nº 19-17
Cidade: Presidente Epitácio	UF: SP
Telefone: 988190902	

**Perfil:**

Experiência Profissional: 7 anos na empresa JBS S/A no setor de Almoarifado onde desempenha a função de Supervisor de Almoarifado exercendo as tarefas: supervisionar a equipe de almoarifado, controle de materiais, análise de sistema de compra e acompanhamento de estoque.

Cursos: Formado em Técnico em Administração, Informática básica e avançada, pacote Office básico e avançado.

Atribuições do Sócio 2: Responsável pela parte de vendas, entregas e pós venda, cuidar da parte de entrada e saída de mercadoria e auxiliar na produção. Tem experiência com tabelas de controle de estoque e armazenamento, sabe como deve funcionar o sistema de produção e administrar as tarefas.

**1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO****Quadro 4**

Razão Social: A. S. Nepomucena Personalização - ME
Nome Fantasia: Dreams Centro de Personalização
CNPJ: 12.345.678/0001-32

**1.4 – MISSÃO DA EMPRESA**

“Oferecer itens inovadores, de alta qualidade e com preços acessíveis, para assim valorizar nossos clientes e parceiros estratégicos, com o propósito de superar suas expectativas e trazer mais igualdade a nossa sociedade, proporciona a todos a oportunidade de ter acesso a produtos personalizados e exclusivos, garantir a criação de valor e a sustentabilidade do negócio”.

### 1.5 – VISÃO DA EMPRESA

“Tornar-se uma referência regional em personalização e sinônimo de criatividade nacional”.

### 1.6 – VALORES

- Visar a satisfação do cliente,
- Integridade com todo o tipo de público,
- Demonstrar e praticar a responsabilidade social para uma sociedade mais justa.

### 1.7 – SETOR DE ATIVIDADE

Comércio.

### 1.8 – FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada.

### 1.9 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante pelo Simples Nacional.

### 1.10 – CAPITAL SOCIAL

#### **Quadro 5** – Demonstrativo de Capital Social dos Sócios Envolvidos

	Nome	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Anderson dos Santos	16.000,00	53,33
Sócio 2	Wilmar Nunes Costa	14.000,00	46,67
Total		30.000,00	100,00

Fonte: o próprio autor.

### 1.11 – FONTES DE RECURSO

O capital social de R\$ 16.000,00 será adquirido por meio do primeiro sócio Anderson dos Santos referente à seu FGTS mais multa rescisória de 40% de seu último emprego, o restante de R\$ 14.000,00 será do segundo sócio Wilmar Nunes Costa, renda esta adquirida com a venda de seu veículo.

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

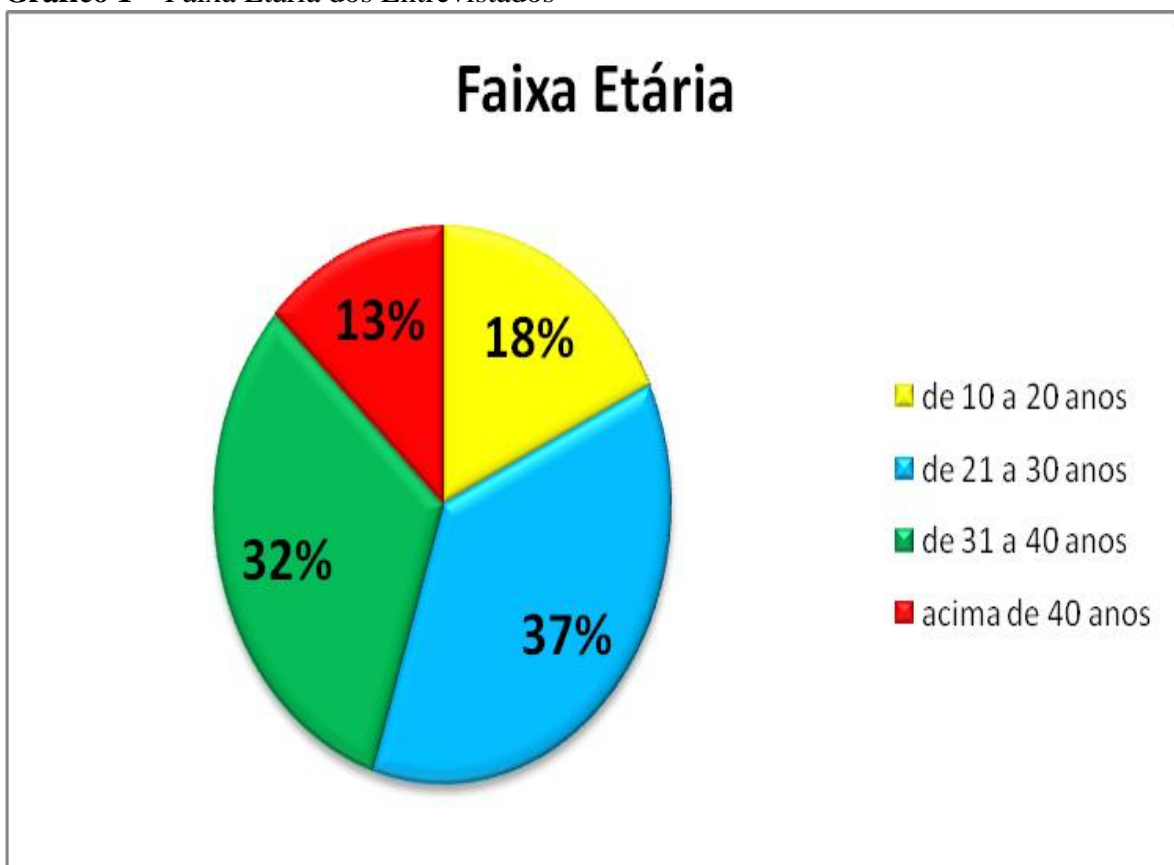
Para entender o mercado e nossos futuros clientes realizamos pesquisas de mercado, para captar suas opiniões, sugestões e ideias de melhoria para o negócio. Foi realizado um total de 100 questionários de 12 perguntas (apendice I), e divididos entre 5 pessoas cada uma dessas pessoas interrogou 20 pessoas pela cidade, tanto homens quanto mulheres.

O questionário conta com 11 questões fechadas, sendo uma com mais uma aberta caso a resposta fosse sim e uma aberta.

Através da nossa pesquisa buscamos observar quais seriam nossos possíveis clientes, suas características e necessidades principais, o fluxo de compras por eles realizadas e a melhor localização para nossa empresa.

### 2.1 – ESTUDO DOS CLIENTES

**Gráfico 1** – Faixa Etária dos Entrevistados

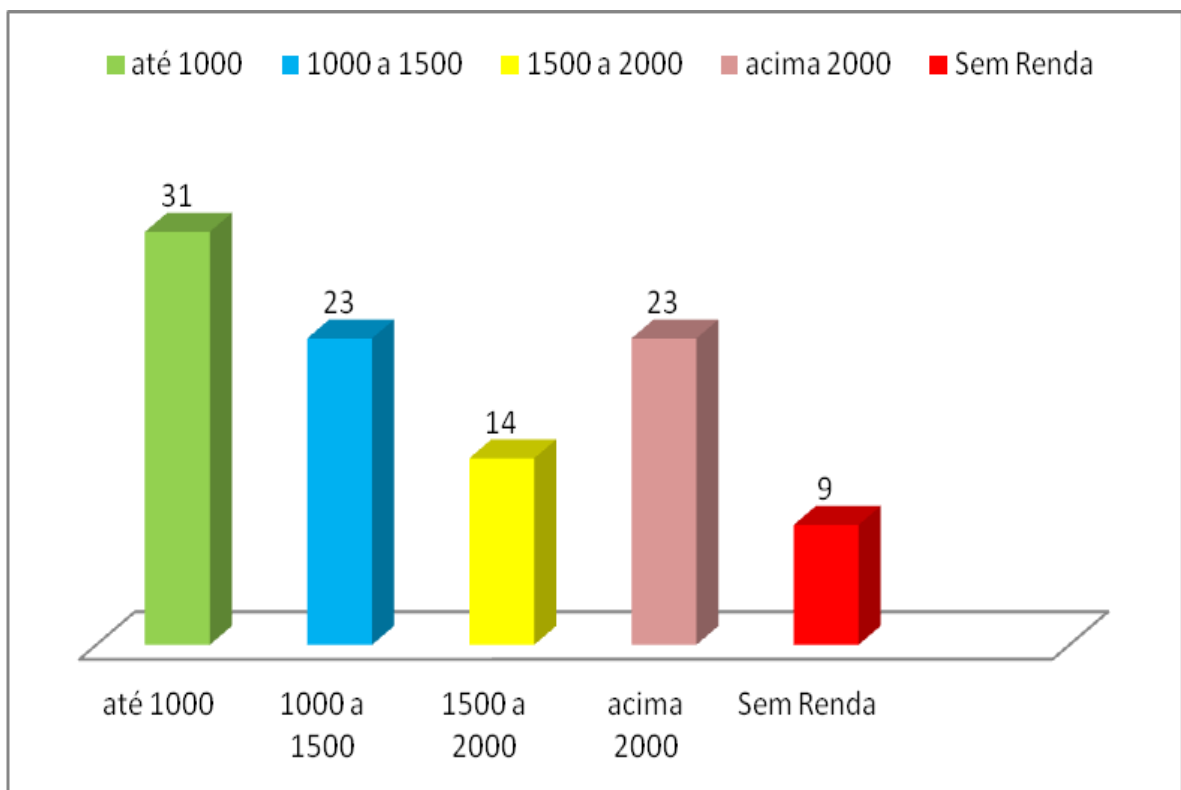


Fonte: o próprio autor.

Na pesquisa de faixa etária, podemos apurar que a maior parte dos entrevistados está na faixa de 21 a 30 anos. A menor faixa etária é acima de 40 anos, analisar o gráfico podemos fazer uma média de idade que é de 25 anos entre os entrevistados.

Nossa empresa não visará uma faixa etária específica, uma vez que pessoas de todas as idades podem querer ter algum tipo de produto personalizado, porém esses dados nos ajudaram a visualizar qual a idade do público que se mostra mais interessado neste tipo de comércio.

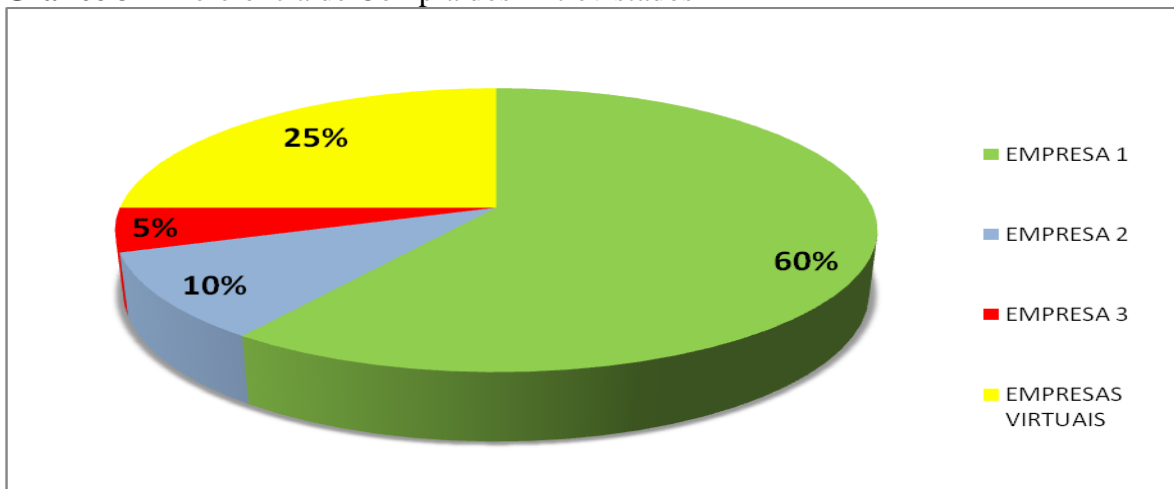
**Gráfico 2** - Renda Mensal dos Entrevistados (em Reais)



Fonte: o próprio autor.

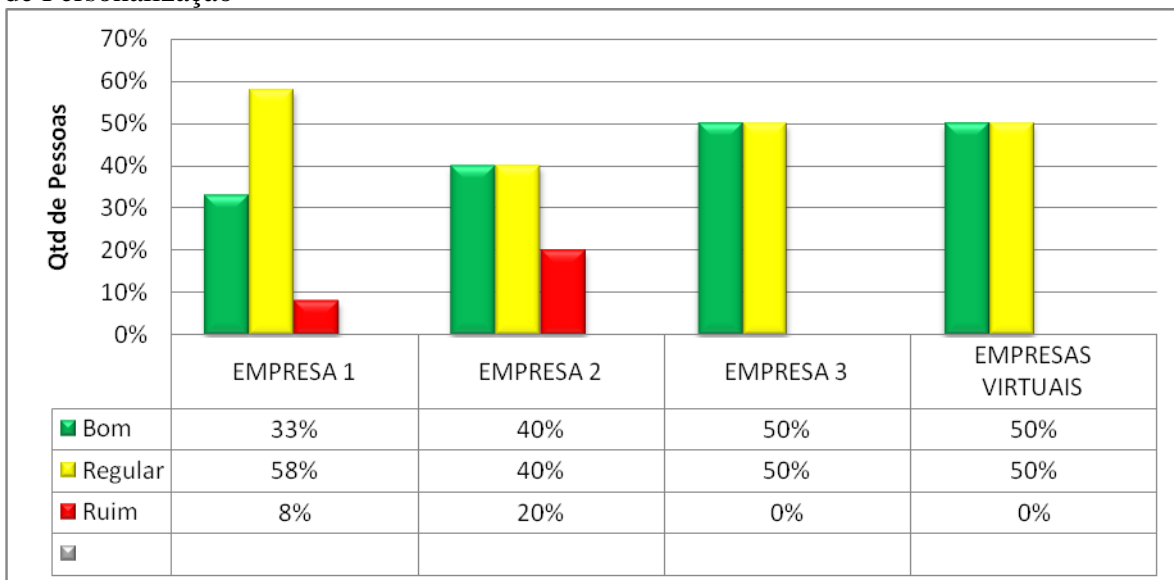
A maior parte dos nossos entrevistados se encontra na faixa de R\$ 1.000,00. Isso pode ser explicado pelo fato de que a maioria dos entrevistados trabalha no comércio onde a média salarial gira em torno dos R\$ 950,00, o que nos faz refletir sobre o valor de nossos produtos, pois os mesmos devem ter um preço acessível.

Alguns produtos como canecas, chaveiros e *mouse pads* poderão ser vendidos a um valor abaixo de R\$ 10,00, o que facilitaria o acesso destas pessoas a estes produtos.

**Gráfico 3 – Preferência de Compra dos Entrevistados**

Fonte: o próprio autor.

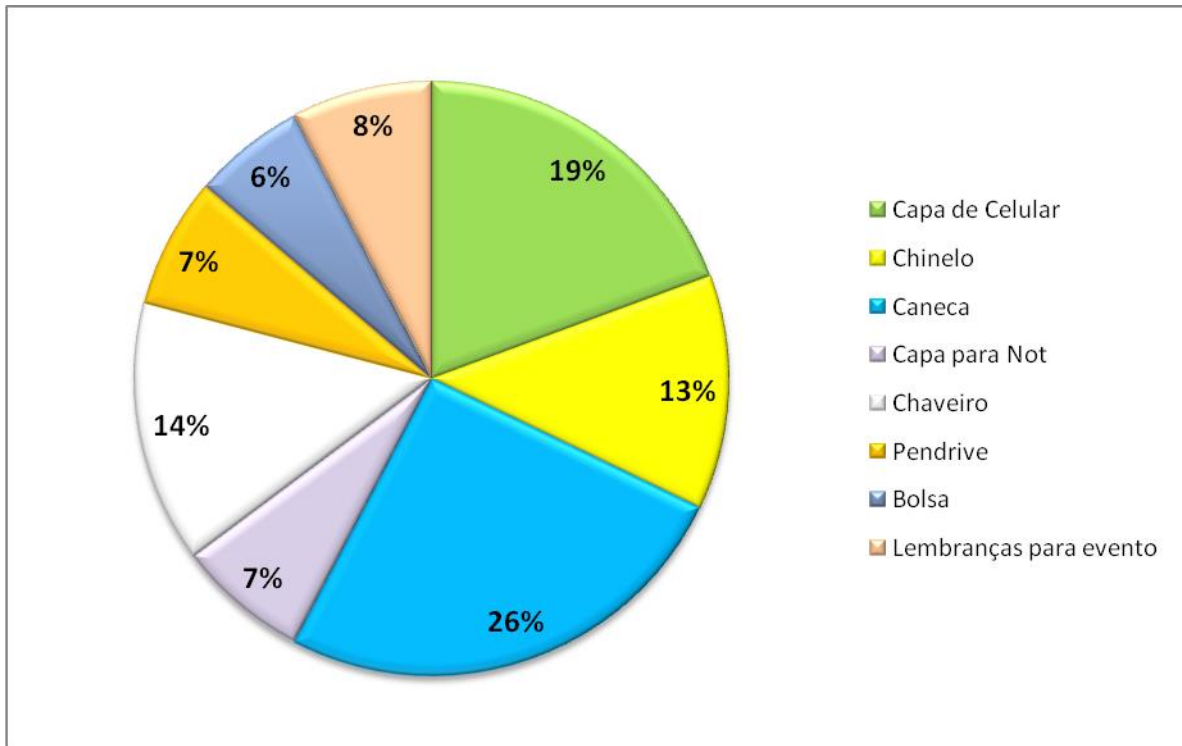
A pesquisa mostra que três empresas confeccionam produtos personalizados, sendo a maior referência de vendas destes produtos a EMPRESA 1, que é muito bem localizada no centro da cidade e já está a mais de vinte e cinco anos no mercado, apesar de não ser especializada nesse tipo de serviços, mas que oferece alguns tipos de produtos personalizados. As outras duas são empresas de confecções de roupas que oferecem também alguns produtos personalizados, porém sem muitas opções. Todas elas estão localizadas na cidade de Presidente Epitácio e já estão a bastante tempo no mercado, já uma quarta opção citada por nossos entrevistados são as empresas que oferecem esse serviço via internet, pode ser de qualquer lugar do país e nenhuma com loja física nesta cidade.

**Gráfico 4 – Pesquisa de Satisfação dos Consumidores em Relação ao Atendimento das Lojas de Personalização**

Fonte: o próprio autor.

Constatamos através da pesquisa de satisfação que 39% dos entrevistados avaliaram o atendimento das lojas de personalização como Bom, 52% Regular e 8% dos entrevistados avaliaram como Ruim. Esta avaliação de regular pode refletir uma insatisfação com o atendimento oferecido ou uma conformidade a realidade, fazendo-nos pensar em formas para buscar a excelência em nosso atendimento para satisfação de nossos clientes. O baixo índice de ruim também pode ser um reflexo desta conformação no atendimento oferecido ou até mesmo uma falta de senso crítico dos entrevistados. Atualmente as empresas disputam pela preferência de um mesmo cliente, o que torna a qualidade no atendimento algo fundamental. Com o passar do tempo, os clientes se tornaram mais exigentes, e conscientes não só de seus direitos, mas também do atendimento que devem receber. E para se prestar o devido atendimento, existem cursos e palestras que auxiliam na área do atendimento qualificado, com isso, poderemos atender as expectativas de cada cliente.

**Gráfico 5** – Consumo de Produtos Personalizados

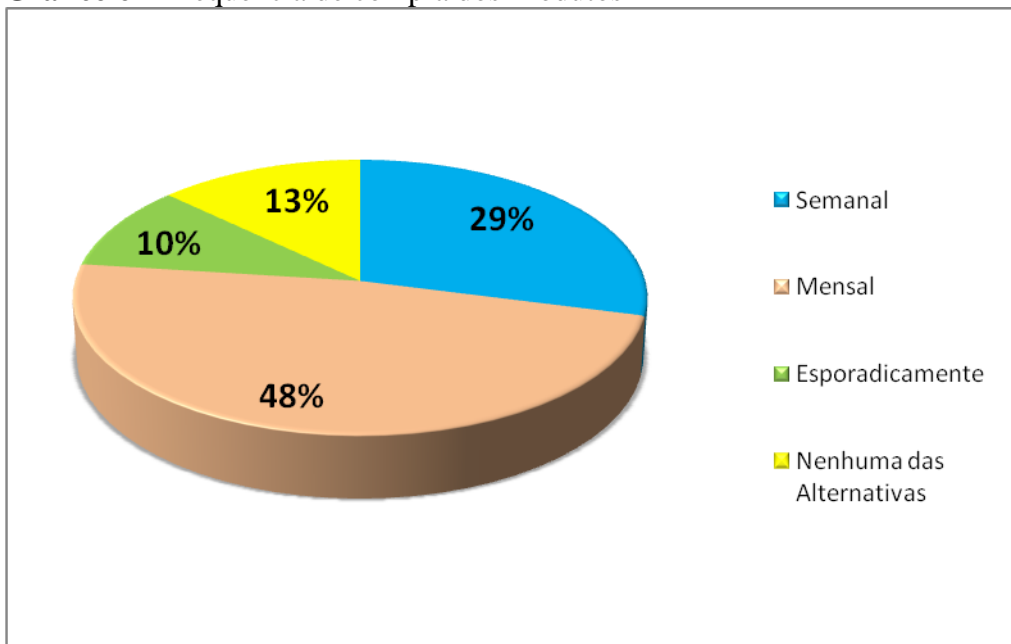


Fonte: o próprio autor.

Abordamos os produtos personalizados mais comprados pelos entrevistados, sendo que o produto mais comprado é caneca e o produto com menor índice de saída são as lembranças para eventos. lembrar, que estes dados estão ligados indiretamente com a frequência de compra desses produtos, uma vez que muitas pessoas encomendam as canecas

personalizadas para distribuir como lembranças em seus eventos. Um dos fatores que podem influenciar nessas escolhas pode ser o fator preço, devido ao fato de que o consumo destes produtos, geralmente serem em grande quantidade. Os dados expressos no gráfico acima, nos ajudam muito, nós trabalharemos com todos esses produtos acima e mais alguns que não se encontram no gráfico, o que revela que nem todos os produtos terão a mesma saída, mas para manter as vendas teremos que trabalhar com eles, mesmo que em estoque baixo, pois, na hora certa, vamos precisar dele.

**Gráfico 6** – Frequência de compra dos Produtos



Fonte: o próprio autor.

Na maior parte dos nossos entrevistados, a frequência de compra é mensal, com 48% dos clientes. Estes dados mostram a visualização sobre a rotatividade que poderemos obter em nossa empresa, por isso precisamos satisfazer todas as necessidades de nossos clientes para conquistar sua confiança e fidelidade. Podemos deduzir que esses 48% que compram mensalmente, são os mesmos que tem sua renda mensal em torno de R\$ 1.000,00. Esse fato também influenciará nos preços de nossos produtos. Devemos pensar em algumas estratégias promocionais para pode transformar essa faixa “Nenhuma das Alternativas” em uma frequência mensal ou semanal para aumentar nossas vendas.

### **Quantas pessoas comprariam produtos personalizados**



Das pessoas entrevistadas, 99% comprariam nossos produtos personalizados sendo que apenas 1% não tem intenção nesse tipo de produto.

### **Conclusão da pesquisa:**

Através da nossa pesquisa podemos observar que nossa empresa poderia atender todas as expectativas do nosso público, a pesquisa foi realizada na sua maior parte, por pessoas comuns, nossa pesquisa também serviu para analisarmos quais seriam nossos possíveis concorrentes na cidade, mesmo que estes não tenham essa atividade como ramo principal da empresa, a empresa mais citada foi a EMPRESA 1. Também foi de grande importância para definirmos nossa localização e estratégias para podermos atingir nosso público, como publicidade e promoções que deverão ser feitas pra divulgação e crescimento da empresa.

### **2.2 – ESTUDO DOS CONCORRENTES**

Como podemos analisar na pesquisa de mercado, a EMPRESA 1 é nossa maior concorrente, mesmo não sendo especializada em personalização e venda de brindes. Após uma visita técnica destacamos alguns de seus pontos fortes e concluímos que seu principal alvo é o mercado fotográfico.

**Quadro 6 – Análise Comparativa da EMPRESA 1**

<b>PONTOS FORTES</b>	<b>PONTOS FRACOS</b>
<b>Está há mais de 25 anos no mercado</b>	<b>Demora no atendimento</b>
<b>Boa localização</b>	<b>Diferença no tratamento dos clientes</b>
<b>Produtos de alta qualidade</b>	<b>Preço elevado</b>
	<b>Terceirização dos serviços</b>
	<b>Pouca variedade de produtos</b>

Fonte: o próprio autor.

Em nossa pesquisa também podemos observar que alguns clientes compram em outras lojas como a EMPRESA 2, EMPRESA 3 e também pela internet, porém, as duas primeiras

empresas citadas também não tem essa atividade como foco principal, sendo que na EMPRESA 3 o único produto oferecido personalizado são camisetas e na EMPRESA 2, camisetas e canecas e somente em grande quantidade. Já as empresas virtuais foram citadas apenas por falta de opção na cidade, além de ter a grande desvantagem de não oferecer garantias de satisfação, em alguns casos o cliente pode até ser vítima de golpistas com empresas inexistentes, porém elas oferecem uma grande vantagem no preço e na variedade.

### 2.3 – ESTUDO DOS FORNECEDORES

Nossa empresa deve ter uma relação socialmente responsável com os fornecedores e com os parceiros, respeita os contratos e busca crescimento nas relações de parceria. Esses fornecedores poderão ser aliados para ajudar no desenvolvimento econômico.

#### **Fornecedor 1 - Vidraçaria Brasil**

Rua: Porto Alegre n° 1-41 Centro, Presidente Epitácio-SP.

Tel.: (18) 3281-1022

Fornece: Vidro para porta divisória.

Prazo de Entrega: 05 dias.

Forma de Pagamento: À vista.

#### **Fornecedor 2 – DuraLex**

Rua: Rua Alvares Machado, 685, Vila Glória, Presidente Prudente-SP

Tel.: (18) 2104-6857

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

Fornece: Impressora Fiscal MP-2100 TH FI

Forma de Pagamento: À vista, garantia de 1 ano.

#### **Fornecedor 3 - Magazine Luiza**

Av. Presidente Vargas n°1161 Centro, Presidente Epitácio-SP

Tel.: (18) 3281-3613

Fornece: Computador de mesa, Notebook, Telefone sem fio, Impressora Multifuncional, Estabilizador, Televisor 32 polegadas e Sofá de três lugares.

Prazo de Entrega: 05 dias úteis.

Forma de Pagamento: À vista e Cartão.

**Fornecedor 4 - Escritório Contábil Tiradentes**

Rua Porto Alegre nº10-86 Centro, Presidente Epitácio-SP

Tel.: (18) 3281-9009

Fornecer: Serviços contábeis.

Forma de Pagamento: Boleto Mensal.

**Fornecedor 5 - Max frio & lazer**

Rua: Avenida Presidente Vargas nº18-56 Centro, Presidente Epitácio-SP

Tel.: (18) 3281-8235

Fornecer: Ar condicionado, Instalação do ar condicionado, Bebedouro e Garrafa de café.

Prazo de Entrega: 15 dias úteis.

Forma de Pagamento: À vista e Cartão.

**Fornecedor 6 - Micropel**

Avenida presidente Vargas 7-45 centro Presidente Epitácio-SP

Tel.: 3281-2253

Fornecer: Matérias para escritório

Prazo de Entrega: Pronta Entrega.

Forma de Pagamento: À vista e Cartão

**Fornecedor 7 - Compacta Print**

Rua: Silveira Martins nº111 Centro, São Paulo-SP

Tel.: (11) 3188-7000

Fornecer: Prensa 6 em 1 e Máquina plana.

Prazo de Entrega: 22 dias

Pagamento: À vista,

**Fornecedor 8 - ProTransfer**

Rua: Roma nº49 Lapa, São Paulo-SP

Tel.: (11) 3879-8960

Fornecer: Caneca para Sublimação, Copos para Sublimação, Capa para celular Resinada, MousePad redondo/retangular, Squeeze, Papel de Sublimação, Prensa 8 em 1.

Prazo de Entrega: 05 dias.

Forma de Pagamento: Boleto e Cartão.

**Fornecedor 9 - Souza Automação**

Rua: vitória 17-15 Centro Presidente Eptácio-SP

Fornece: Programas para controle de vendas.

Forma de Pagamento: Instalação à vista, e manutenção mensal.

**Fornecedor 10 - Supermercado Central**

Avenida Tibiriçá nº15-18 Centro, Presidente Eptácio-SP

Tel.: (18) 3281-4200

Fornece: Materiais de limpeza e higiene pessoal, Pó para café, Açúcar, Adoçante e Biscoito para os clientes.

Prazo de Entrega: Pronta Entrega.

Forma de Pagamento: À vista.

**Fornecedor 11 - Epi-maq**

Avenida Presidente Vargas nº9-37 Centro, Presidente Eptácio-SP

Tel.: (18) 3281-3289

Fornece: Balcão para recepção em MDF, Pannel para exposição de produtos em MDF – 2.70 x 1.10 m, Armários de aço – 2.20 x 1.0 m, Cadeiras para escritório e Cestos para lixo.

Prazo de Entrega: 05 dias úteis.

Forma de Pagamento: À vista.

**Fornecedor 12 - Casa das Antenas**

Avenida Presidente Vargas nº13-52 Centro, Presidente Eptácio-SP

Tel.: (18) 3281-2143

Fornece: Antena Parabólica, Acessórios e Instalação.

Prazo de Entrega: 02 dias.

Forma de Pagamento: À vista.

**Fornecedor 13 – Cielo**

Tel.: 0800 570 8472

Fornece: Maquina de cartão de crédito

Prazo de Entrega: Até 10 dias.

Forma de Pagamento: Taxa de adesão à vista, e cobrança mensal.

### **3 – PLANO DE MARKETING**

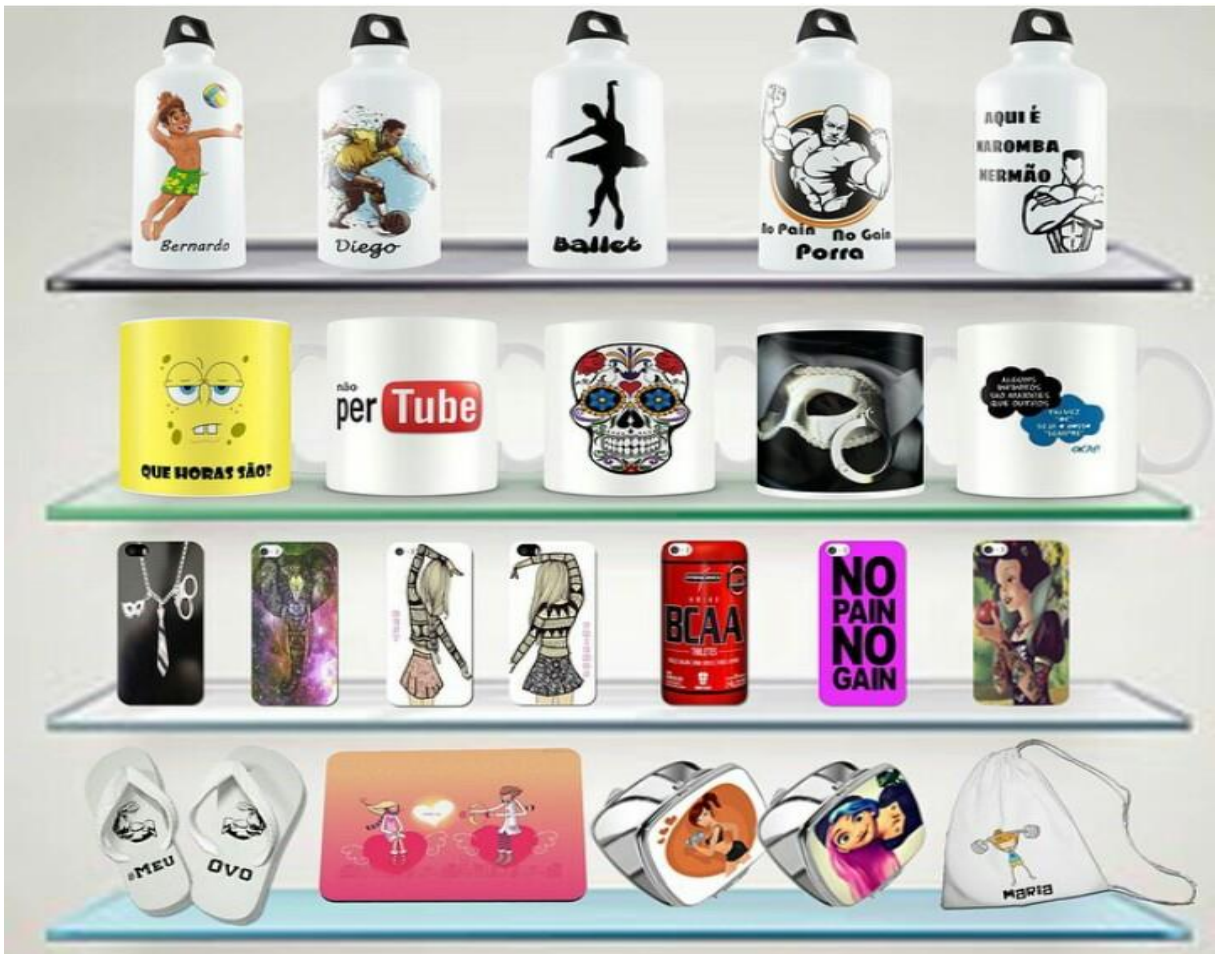
O grande diferencial é que o produto personalizado oferece ao cliente uma boa utilidade, além de causar visibilidade à marca. O plano de marketing servirá para aumentar o número de clientes, que já conhecem ou compram produtos personalizados e chamar a atenção de quem ainda não conhece, por ser um produto pouco explorado na cidade de Presidente Epitácio, ajudará a conhecer as necessidades e desejos de nossos clientes alvos e saber que cada cliente é único. O marketing facilitará a captação de clientes, aumenta assim as vendas e a lucratividade.

#### **3.1 – DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS**

O Centro de Personalização Dreams irá produzir a personalização imediata de capa para celular, notebook, mousepad, bolacha para chopp, copo, caneca, squeeze, xícara, mochila, caderno, chinelo, camiseta, boné, pen drive e outros, também teremos um amplo catálogo de produtos diversificados, onde o cliente poderá escolher o que mais lhe atrai, com diversos formatos, tamanhos e cores.

A personalização em grande quantidade terá um prazo de entrega conforme contrato com o cliente, pois será feita no próprio estabelecimento, assim não causará atrasos em seus prazos de entrega.

**Quadro 7** – Catálogo de Produtos da Empresa



Fonte: Granstore

### 3.2 – PREÇO

Para determinar nossos preços, vamos fazer uma avaliação compara os preços de nossos concorrentes EMPRESA 1 e EMPRESA 2, que oferecem alguns produtos semelhantes aos nossos. Vamos estimar margens de preços semelhantes ao dos concorrentes, usar recursos como marca, entrega e atendimento, para sustentar o preço e garantir as vendas. Também iremos analisar o preço que o cliente está disposto a pagar, pois o cliente pode estar disposto a pagar até um pouco mais por tal produto. No caso de grandes encomendas, pediremos ao cliente que faça um adiantamento da metade do valor dos produtos encomendados no dia do pedido, o restante ficará para o dia estabelecido da entrega.

Quanto à nossas formas de pagamento, no caso de cartão de crédito, dividiremos em até três vezes sem entrada, a quantidade de parcelas será determinadas através do valor total do pedido.

### 3.3 – ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Teremos como estratégia a divulgação na rádio Band FM, apresentações dos serviços em panfletos entregues pela cidade e cartão de visita da loja. Uma grande aliada será a internet, pois, através dela podemos alcançar vários clientes, pois, é um meio de comunicação muito favorável para a nossa área de trabalho. No caso usaremos uma *Fan Page* no *Facebook*, perfil no *Instagram*, com demonstrativos dos produtos que oferecemos. Algo também muito interessante são as feiras, onde podemos apresentar nosso produto.

### 3.4 – ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO

A estrutura de comercialização será por meio de telefones, e-mail, redes sociais e no próprio estabelecimento. O Atendimento será bem objetivo a todos os clientes, tendo como foco a atitude, atenção e ação. No atendimento presencial, teremos táticas para influenciar a compra, mostrar que é um bom negócio, ou seja, as duas partes ganham.

### 3.5 – LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A Dreams Centro de Personalização estará localizada na Avenida Pres. Vargas 16-17, centro, Presidente Epitácio – SP, onde tem um grande fluxo de pessoas, pois é quase em frente ao terminal rodoviário, o que é um grande atrativo, pois enquanto as pessoas esperam pelo ônibus, podem estar visitando o lugar, conhecendo nosso modo de trabalho, poder assim,

estar comprar algum produto em nossa loja, tanto para uso pessoal quanto para levar como lembrança para algum amigo, parente ou algo do tipo.

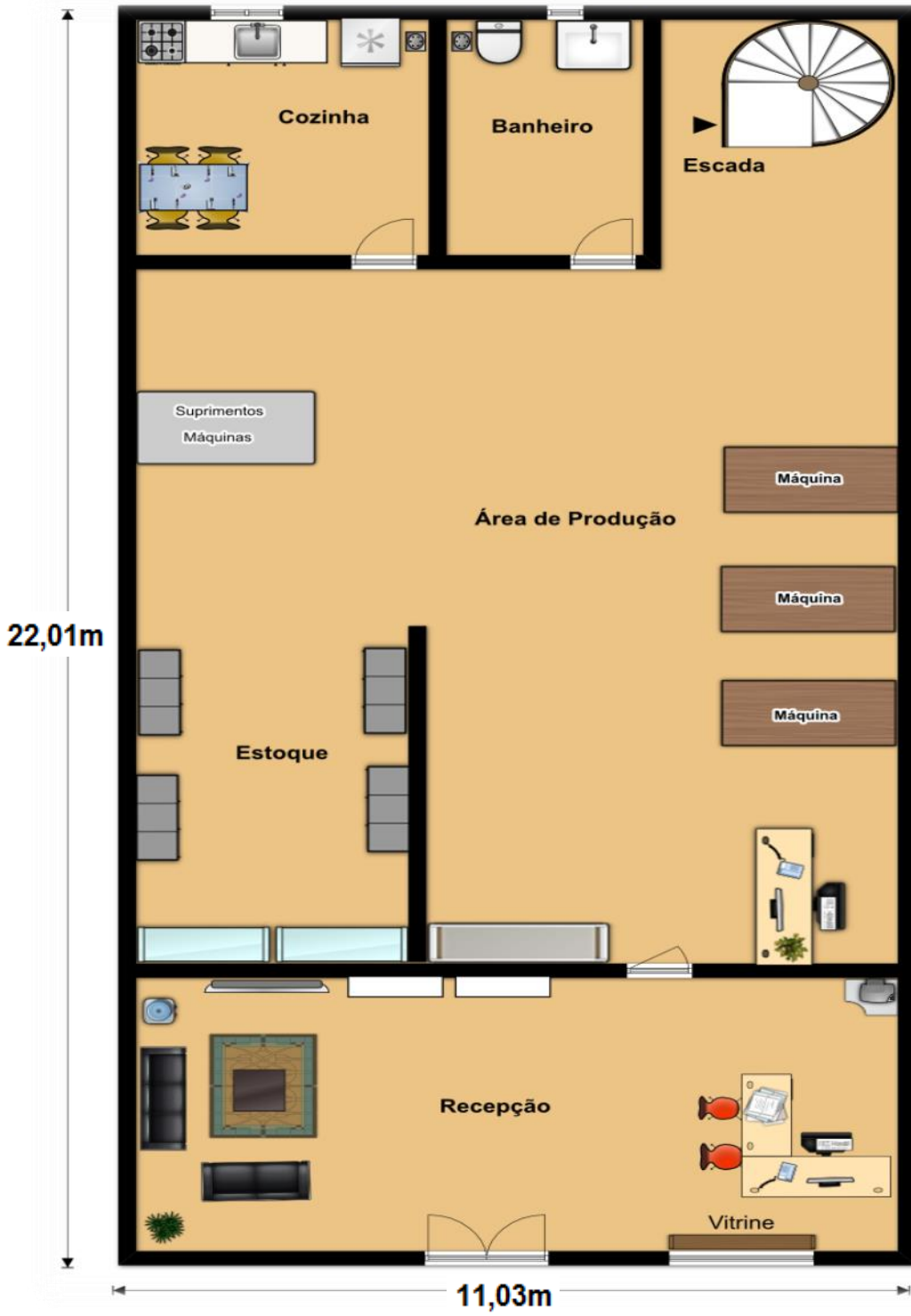
#### **4 – PLANO OPERACIONAL**

A seguir traremos alguns detalhes sobre o layout da empresa, sua capacidade produtiva, processos operacionais e a necessidade de pessoal.

##### **4.1 – LAYOUT E ARRANJO FÍSICO**

###### **1° ANDAR - TÉRREO**





2° ANDAR



#### 4.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA/ COMERCIAL/ SERIÇOS

Nossa capacidade produtiva será de 10 minutos para criação da arte e 5 minutos para aplicação da arte no material. Pretendemos atender para pequenas quantidades de personalização até 50 pessoas por dia, para grandes encomendas nosso prazo será de 02 à 03 dias para a entrega do produto, depender da quantidade demandada e do material de produção em estoque.

#### 4.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS

Nosso estabelecimento terá apenas uma colaboradora efetiva e participação dos sócios nas atividades da loja e nas decisões da empresa, o funcionamento será das 8:00 as 18:00 horas de segunda a sexta e ao sábado das 8:00 as 12:00 horas.

A funcionária será responsável pelo atendimento, limpeza e organização. Os sócios serão responsáveis pelo caixa, operação das máquinas, compra de matéria-prima, marketing e vendas externas.

## 4.4 – NECESSIDADE DE PESSOAL

<b>CARGO/FUNÇÃO</b>	<b>QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS</b>
<b>Gerente, Operador de Caixa e Auxiliar de Produção</b>	<b>Conhecimentos administrativos, organização e planejamento, boa comunicação, flexibilidade para mudanças e criatividade. Será treinado para aprender a operar todas as máquinas, caso ocorra algum problema com o Sócio 2, ou, por muito pedidos no momento. O Sócio 1 (Anderson dos Santos Nepomucena) ficará encarregado dessas funções.</b>
<b>Supervisor de Estoque, Armazenagem e Auxiliar de Produção</b>	<b>Controle de mercadoria, entradas e saídas dos produtos, material de produção e produto acabado. Conhecimentos administrativos, encarregado do custo unitário e custo total das mercadorias e controle dos produtos que ficaram em estoque. Haverá um técnico experiente que fará todo o treinamento para o uso das máquinas antes da empresa ser inaugurada, para que o Sócio 2 (Wilmar Nunes Costa), possa delegar de maneira adequada sua função na área de produção.</b>
<b>Auxiliar Geral</b>	<b>Boa comunicação, imagem agradável, ser flexível com os mais variados tipos de clientes, saber usar estratégias de vendas, e também conhecer o processo de personalização. Será treinada participando frequentemente a palestras motivacionais e de atendimento qualificado, a vaga será ocupada por Luara Dominichi de Luna.</b>

## 5 – PLANO FINANCEIRO

Nesta parte detalharemos toda a parte financeira do projeto, como investimentos em equipamentos, móveis, estoque, estimativa de vendas, gastos para abertura da empresa, preços, custos, demonstração do resultado do exercício, ponto de equilíbrio, rentabilidade, lucratividade e prazo de retorno do investimento.

## 5.1- ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

### A – Máquinas e Equipamentos

<b>Máquinas e Equipamentos</b>				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Antena Parabólica	1	R\$ 210,00	R\$ 210,00
2	Ar Condicionado 12.000Btus	1	R\$ 1.060,20	R\$ 1.060,20
3	Ar Condicionado 9.000 Btus	1	R\$ 890,00	R\$ 890,00
4	Bebedouro	1	R\$ 484,00	R\$ 484,00
5	Estabilizador	2	R\$ 54,90	R\$ 109,80
6	Geladeira	1	R\$ 807,40	R\$ 807,40
7	Impressora	1	R\$ 219,00	R\$ 219,00
8	Impressora Fiscal	1	R\$ 1.769,00	R\$ 1.769,00
9	No-break	1	R\$ 236,00	R\$ 236,00
10	Notebook	1	R\$ 2.339,10	R\$ 2.339,10
11	Prensa 6 em 1	1	R\$ 2.499,00	R\$ 2.499,00
12	Prensa 8 em 1	1	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
13	Telefone	2	R\$ 89,90	R\$ 179,80
14	Televisão	1	R\$ 979,90	R\$ 979,90
<b>TOTAL</b>			<b>R\$</b>	<b>14.583,20</b>

### B- Móveis e utensílios

<b>Móveis e Utensílios</b>				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Balcão de Madeira	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
2	Cadeira	2	R\$ 89,00	R\$ 178,00
3	Cadeira giratória	3	R\$ 89,90	R\$ 269,70
4	Computador	2	R\$ 979,00	R\$ 1.958,00
5	Esfregão	1	R\$ 49,80	R\$ 49,80
6	Expositor	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
7	Mesa	3	R\$ 350,00	R\$ 1.050,00
8	Mesa escritorio	3	R\$ 209,00	R\$ 627,00
9	Prateleira	4	R\$ 160,00	R\$ 640,00
10	Vassoura	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$</b>	<b>6.388,50</b>

--	--

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>Total de Investimentos Fixos</b>		
	Descrição	Valor
1	Máquinas e Equipamentos	R\$ 14.583,20
2	Móveis e utensílios	R\$ 6.388,50
3	Veículos	R\$ -
4	Investimentos Pré operacional	R\$ 2.165,28
	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 23.136,98</b>

## 5.2 – CAPITAL DE GIRO

**A – Estimativa do Estoque Inicial**

<b>Estoque Inicial ou Receita Total de Vendas</b>				
Nº	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Caneca	20	R\$ 2,66	R\$ 53,20
2	Almofadas 30x30cm	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
3	Caneca de Acrilico Transparente 300ml	150	R\$ 0,89	R\$ 133,50
4	Caneca de Casca de Coco 400ml	300	R\$ 0,62	R\$ 186,00
5	Caneta plástica	100	R\$ 1,18	R\$ 118,00
6	Capa Para Iphone 5/5S Fosco	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
7	Capa para Samsung S3 Brilho	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
8	Capa para Samsung S4 Brilho	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
9	Capa Rígida Branca Para Iphone 5/5S	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
10	Chaveiro	50	R\$ 2,04	R\$ 102,00
11	Chinelo Branco para Sublimação n° 32 ao 44	12	R\$ 8,70	R\$ 104,40
12	Copo Cônico de Vidro Grande 500ml	108	R\$ 5,00	R\$ 540,00
13	Etiqueta 13m	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50
14	MousePad Redondo para Sublimação	10	R\$ 3,30	R\$ 33,00
15	MousePad Retangulo para Sublimação	10	R\$ 3,35	R\$ 33,50
16	Papel para Sublimação A4 210X297mm 500 folhas	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
17	Pen Drive de Madeira Reciclada	5	R\$ 17,00	R\$ 85,00
18	Squeeze de Alumínio Branca 600ml	5	R\$ 18,00	R\$ 90,00
19	Squeeze Prata 600ml	5	R\$ 15,00	R\$ 75,00
20	Tinta Sublimática 125ml Frasco Ciano/Magenta/Amarelo/Preto	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00

Total	828	R\$	2.644,10
-------	-----	-----	----------

### B-Caixa mínimo

Contas a receber- Cálculo do prazo médio de vendas

<b>Contas a Receber</b>			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
A vista	80%	0	0
A prazo	20%	30	6
Prazo Médio Total (dias)			6

Fornecedores- Cálculo do prazo médio de compras

<b>Contas a Pagar</b>			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
A vista	50%	0	0
A prazo	50%	30	15
Prazo Médio Total (dias)			15

Estoques- Cálculo da necessidade média de estoques

Necessidade de Estoques	Número de Dias
	10 Dias

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
Contas à receber - prazo médio de vendas	6
Estoques- necessidade média de estoques	10
Subtotal	16
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
Fornecedores	15
Subtotal	15

Necessidade líquida de capital de giro em dias	1
--	---

**B- Caixa mínimo**

<b>Caixa Mínimo</b>	
Custo Fixo Mensal (5.11)	R\$ 6.262,10
Custo variável Mensal (5.12) - Subtotal 2	R\$ 10.738,70
Custo Total da Empresa	R\$ 17.000,80
Custo Total Diário	R\$ 566,69
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	1
<b>Caixa Mínimo</b>	R\$ 566,69

**Caixa mínimo (resumo)**

<b>Capital de Giro</b>	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 2.664,10
Caixa mínimo	R\$ 566,69
Total do capital de giro	R\$ 3.210,79

**5.3 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS**

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>			
Item		Valor	
Despesas de legalização	Abertura de Firma	R\$ 450,00	
	Bombeiro	R\$ 40,28	
	Alvará de Funcionamento	R\$ 280,00	
	Junta Comercial	DARE	R\$ 54,00
		DARF	R\$ 21,00
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$ 520,00	
	Divulgação	R\$ 500,00	
	Cursos e treinamentos	R\$ 300,00	

Total	R\$ 2.165,28
-------	--------------

#### 5.4 - INVESTIMENTOS TOTAIS

<b>Investimento Total</b>			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 23.136,98	81%
5.2	Capital de Giro	R\$ 3.210,79	11%
5.3	Investimento pré operacional	R\$ 2.165,28	8%
Total de investimento		R\$ 28.426,05	

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

<b>Estimativa do Faturamento Mensal</b>				
Nº		Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Faturamento
1	Almofada 30x30	10	R\$ 21,00	R\$ 210,00
2	Caneca Cerâmica Branca 250 ml CHOPP	20	R\$ 5,60	R\$ 112,00
3	Caneca de Acrílico Transparente 300 ml	1000	R\$ 1,00	R\$ 1.000,00
4	Caneca de Casca de Coco 400 ml	1000	R\$ 1,10	R\$ 1.100,00
5	Caneta plástica	500	R\$ 2,47	R\$ 1.235,00
6	Capa Para Iphone 5/5S Fosco - 10 unidades	10	R\$ 14,70	R\$ 147,00
7	Capa para Samsung S3 Brilho - 10 unidades	10	R\$ 14,70	R\$ 147,00
8	Capa para Samsung S4 Brilho - 10 unidades	10	R\$ 14,70	R\$ 147,00
9	Capa Rígida Branca Para Iphone 5/5S - 10 unidades	10	R\$ 14,70	R\$ 147,00
10	Chaveiro	100	R\$ 4,30	R\$ 430,00
11	Chinelo	50	R\$ 6,00	R\$ 300,00
12	Copo Cônico de acrílico Grande 500 ml	1000	R\$ 10,50	R\$ 10.500,00
13	MousePad Redondo para Sublimação	10	R\$ 6,93	R\$ 69,30
14	MousePad Retangulo para Sublimação - 10 unidades	10	R\$ 7,03	R\$ 70,30
15	Pen drive de Madeira Reciclada	50	R\$ 35,70	R\$ 1.785,00
16	Squeeze de Alumínio Branca 600 ml	50	R\$ 37,80	R\$ 1.890,00
17	Squeeze Prata 600ml	50	R\$ 31,50	R\$ 1.575,00



<b>Total do Faturamento</b>	R\$ 20.864,60
-----------------------------	---------------

#### 5.6- ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

<b>Impostos (Custos de Comercialização)</b>				
Nº	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1	Imposto Simples	4,50%	R\$ 20.864,60	R\$ 938,91
			R\$ -	R\$ -
			R\$ -	R\$ -
			R\$ -	R\$ -
Total				R\$ 938,91
<b>Gastos com Vendas</b>				
1	Propaganda	3,00%	R\$ 20.864,60	R\$ 625,94
				R\$ -
Total				R\$ 625,94
<b>Total dos Custos de Comercialização</b>				R\$ 1.564,85

#### 5.7- APURAÇÃO DOS CUSTOS COM MERCADORIA VENDIDA

Nº	Produto	Estimativa de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
1	Almofada 30x30	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
2	Caneca Cerâmica Branca 250 ml CHOPP	20	R\$ 2,66	R\$ 53,20
3	Caneca de Acrílico Transparente 300 ml	1000	R\$ 0,89	R\$ 890,00
4	Caneca de Casca de Coco 400 ml	1000	R\$ 0,62	R\$ 620,00
5	Caneta plástica	500	R\$ 1,18	R\$ 590,00
6	Capa Para Iphone 5/5S Fosco - 10 unidades	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
7	Capa para Samsung S3 Brilho - 10 unidades	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
8	Capa para Samsung S4 Brilho - 10 unidades	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
9	Capa Rígida Branca Para Iphone 5/5S - 10 unidades	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
10	Chaveiro	100	R\$ 2,04	R\$ 204,00
11	Chinelo	50	R\$ 8,70	R\$ 435,00
12	Copo Cônico de acrílico Grande 500 ml	1000	R\$ 5,00	R\$ 5.000,00
13	MousePad Redondo para Sublimação	10	R\$ 3,30	R\$ 33,00
14	MousePad Retangulo para Sublimação - 10 unidades	10	R\$ 3,35	R\$ 33,50
15	Pen drive de Madeira Reciclada	50	R\$ 17,00	R\$ 850,00
16	Squeeze de Alumínio Branca 600 ml	50	R\$ 18,00	R\$ 900,00
17	Squeeze Prata 600ml	50	R\$ 15,00	R\$ 750,00

Total				R\$ 10.738,70

#### 5.8 - ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo do Funcionário	Salário	FGTS	Aviso Prévio	13 °	Férias	1/3 de Férias	FGTS sem Verbas Recisórias	Participação dos lucros	INSS
Auxiliar Geral	R\$ 810,00	R\$ 64,80	R\$ 18,39	R\$ 67,47	R\$ 22,52	R\$ 14,99	R\$ 41,88	R\$ 67,50	R\$ 64,80
<b>TOTAL</b>									<b>R\$ 1.172,34</b>

#### 5.9 - ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

<b>Depreciação do Maquinário</b>				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 14.583,20	10	R\$ 1.458,32	R\$ 121,53
Móveis	R\$ 6.388,50	10	R\$ 638,85	R\$ 53,24
Veículos	R\$ -	5	R\$ -	R\$ -
Total de Depreciação			R\$ 2.097,17	R\$ 174,76

#### 5.10 - ESTIMATIVA DO CUSTO OPERACIONAL MENSAL

<b>Custos Fixos Operacionais</b>	
Conta	Valor
Aluguel	R\$ 1.200,00
Água	R\$ 100,00
Energia Elétrica	R\$ 600,00
Telefone	R\$ 280,00
Honorários do Contador	R\$ 350,00
Pro- labore	R\$ 1.600,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 200,00
Salários + encargos	R\$ 1.172,34
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Propaganda	R\$ 435,00
Depreciação	R\$ 174,76

Outras despesas	
Total	R\$ 6.262,10

### 5.11 – DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstrativo do Resultado de Exercício			
Item	Descrição da Conta	Valor	%
5.5	<b>Receita Total</b>	R\$ 20.864,60	
	Vendas	R\$ 20.864,60	
	Serviço Prestado		
	<b>Imposto e gastos de Vendas</b>	R\$ 1.564,85	
5.6	Imposto sobre Vendas ( - )	R\$ 938,91	
5.6	Gastos com Vendas ( - )	R\$ 625,94	
	<b>Custos Variáveis totais</b>		
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 10.738,70	
	Margem de Contribuição	R\$ 8.561,06	
5.11	<b>Custos Fixos Totais</b>	R\$ 6.262,10	
	<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 2.298,95	

### 5.12 – INDICADORES DE VIABILIDADE

#### 5.12.1 – Ponto de Equilíbrio

Valores mensais:

Receita Total:	R\$ 20.864,60
Custo Variável total	R\$ 12.303,55
Custo Fixo Total	R\$ 6.262,10

INDICE DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO= R\$ 20.864,60 - R\$ 12.303,55 = 0,41

R\$ R\$ 20.864,60

Ponto de equilíbrio= R\$ 6.262,10  

$$\frac{6.262,10}{0,41} = R\$ 15.273,41 \text{ Mensais}$$

Ao alcançar a receita de R\$ 15.273,41 a empresa Dreams Centro de Personalização estará cobrir os seus custos totais e atingira o ponto de equilíbrio.

## 5.12.2– Lucratividade

Receita Total (Anual)	R\$	250.375,44
Lucro Líquido (Anual)	R\$	27.587,44

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 27.587,44}{\text{R\$ } 250.375,20} \times 100 = 11,02 \% \text{ Ao ano}$$

A Dreams Centro de Personalização terá uma lucratividade de 11,02% no primeiro ano, depois de pagas as despesas e impostos.

## 5.12.3 – Rentabilidade

Lucro Líquido	R\$	27.587,44
Investimento Total	R\$	28.426,05

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 27.587,44}{\text{R\$ } 28.426,05} \times 100 = 97,04 \%$$

A cada ano, os empresários recuperarão 97,05% do valor investido através dos lucros.

## 5.12.4 – Prazo de Retorno do Investimento

Investimento Total	R\$	28.426,05
Lucro Líquido	R\$	27.587,44

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ } 28.426,05}{\text{R\$ } 27.587,44} = 1,03 \text{ Anos}$$

Um ano após a abertura do negócio, o empresário terá recuperado tudo o que gastou com a montagem da empresa.

## 6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

A construção dos cenários pessimista e otimista foi gerado a partir de uma variação de 20% de cada produto vendido para menos, no caso pessimista, ou para mais, no caso otimista, referente ao cenário provável.

### 6.1 DEMONSTRATIVO DO SENÁRIO

		CENÁRIO PROVÁVEL	CENÁRIO PESSIMISTA	CENÁRIO OTIMISTA
Item	Descrição da Conta	Valor	Valor	Valor
5.5	Receita Total	R\$ 20.864,60	R\$ 16.691,68	R\$ 25.037,52
	Vendas	R\$ 20.864,60	R\$ 16.691,68	R\$ 25.037,52
	Imposto e gastos de Vendas	R\$ 1.564,85	R\$ 1.251,88	R\$ 1.877,81
5.6	Imposto sobre Vendas ( - )	R\$ 938,91	R\$ 751,13	R\$ 1.126,69
5.6	Gastos com Vendas ( - )	R\$ 625,94	R\$ 500,75	R\$ 751,12
	Custos Variáveis totais			
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 10.738,70	R\$ 8.590,96	R\$ 12.886,44
	Margem de Contribuição	R\$ 8.561,06	R\$ 6.848,84	R\$ 10.273,27
5.11	Custos Fixos Totais	R\$ 6.262,10	R\$ 6.262,10	R\$ 6.262,10
	Resultado Operacional	R\$ 2.298,95	R\$ 586,74	R\$ 4.011,17
	<b>Resultado do Exercício</b>	R\$ 2.298,95	R\$ 586,74	R\$ 4.011,17

## 7 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Apresentamos aqui uma avaliação sobre nossos pontos fortes e fracos tanto internos quanto externos.

### 7.1 – ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

	<b>Fatores internos (controláveis)</b>	<b>Fatores externos (incontroláveis)</b>
Pontos Fortes	<b>Força</b> - Localização Estratégica. - Vantagens Tecnológicas. - Preço Competitivo. - Divulgação. - Produto à Pronta Entrega.	<b>Oportunidades:</b> - Expansão do Mercado. - Parcerias com Empresas e Fornecedores. - Novidades de Produtos.
Pontos Fracos	<b>Fraquezas:</b> - Pouca experiência.	<b>Ameaças:</b> - Concorrente Direto. - Expansão da Concorrência. - Importação de Produtos Mais Baratos.

**Força:** nosso ponto forte é o foco na satisfação do cliente, portanto uma localização adequada, produtos de qualidade, e personalizados na hora, são os pontos fortes da nossa empresa.

**Oportunidades:** grande chance de expansão dessa área, por ser um mercado pouco explorado na cidade, e por sempre haver novidades em produtos.

**Fraquezas:** : nossa fraqueza seria a pouca experiência no manuseio das máquinas e na criação dos produtos, porém buscaremos alguns treinamentos e cursos específicos para o aprimoramento desses conhecimentos e plena capacitação.

**Ameaças:** nosso concorrente pode tentar igualar suas vendas as nossas, usar divulgações, preços iguais ou inferiores aos nossos, pode acontecer de novos concorrentes entrarem no mercado, por ser um mercado que está se expandir grandemente e também a importação de produtos mais baratos podem ganhar nosso lugar, caso o cliente não tenha presa e o valor seja muito compensativo.

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

Como pode-se observar ao longo deste plano de negócio, o mercado de customização de brindes na cidade de Presidente Epitácio é muito limitado, o que seria uma grande oportunidade de abrir uma loja nesse ramo. Com um investimento inicial de R\$ 30.000,00 podemos abrir uma empresa totalmente focada neste ramo, com climatização e um ambiente amplo e confortável que atende todas as necessidades dos nossos clientes. Os móveis e equipamentos da loja serão de primeira linha totalizar um valor de R\$ 28.426,05 a ser investido inicialmente em nossa loja incluir o estoque inicial, como pode ser observado no item 5.4 deste plano. Por mês, teremos uma receita de vendas de mais de R\$ 20.864,60 mil, no entanto em meses festivos, como dezembro, a receita de vendas e a quantidade de peças a serem confeccionadas poderão aumentar muito. Com isso, nosso lucro líquido mensal será de mais de R\$ 2.298,95, depois de pagas todas as despesas incluindo o pró-labore dos sócios. Ao final das contas teremos uma rentabilidade de 97,04% ao ano, e após 13 meses de atividade da empresa os sócios terão recuperado sobre forma de lucro, tudo o que gastaram na montagem da Dreams Personalização. Portanto, concluímos que a “DREAMS PERSONALIZAÇÃO” é um negócio viável na cidade de Presidente Epitácio.

## REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE).

Unidade de Orientação Empresarial. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-loja-de-brindes-ecol%C3%B3gicos/> Acesso em 01 de Março de 2015



## ANEXO 1

Questionário Utilizado Para a Pesquisa de Mercado

### Pesquisa de Mercado

**Loja de personalização de produtos, brindes e lembranças**

**Projeto para Trabalho de Conclusão de Curso**



1-Gênero:

Masculino  Feminino.

2- Faixa Etária:

10 a 20 anos;  21 a 30 anos;  31 a 40 anos;  acima 40 anos.

3-Renda Pessoal:

até R\$ 1.000,00;  de R\$ 1.000,00 a R\$1.500,00;  de R\$1.500,00 a R\$ 2.000,00;

acima de R\$ 2.000,00;  nenhuma renda.

4-Onde reside?

Centro;  Perto do centro;  Longe do centro;  Em outra cidade.

5-Você costuma comprar produtos personalizados?

Sim  Não.

6-Onde costuma comprar produtos personalizados?

\_\_\_\_\_

7-Conhece alguma empresa desse ramo de personalização na cidade de Presidente Epitácio?

Sim  Não.

Se sim, qual? \_\_\_\_\_

Se não, pular para a questão 9.

8-O que você acha do atendimento dessa(s) empresa(s)?

Bom;  Regular;  Ruim.

9- Qual desses produtos personalizados você já comprou?

Capa de Celular;  Chinelo;  Caneca;  Caneta;  Capa para notebook;  Chaveiro;

Pente;  Pen Drive;  Régua;  Bolsa;  Adesivo de Cartão de Crédito;  Lembranças para Eventos.

10-Com que frequência você compra brindes, lembranças ou produtos personalizados?

Semanal;  Mensal;  Esporadicamente;  Nda .

11-Para você o que seria um diferencial para uma empresa desse ramo?

Atendimento;  Variedade;  Pontualidade na entrega do pedido;  Produto à pronta entrega;  Preços acessíveis;  Qualidade do produto.

12-Você compraria em uma loja que te proporcionasse a vantagem e a comodidade de oferecer produtos personalizados produzidos na hora e a preços acessíveis?

Sim  Não.