

INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
SÃO PAULO

Campus Presidente Epitácio

Aline Reis Vieira dos Santos

Denílson de Jesus Antônio

Elenice Dantas Gonçalves

Luana da Silva Araújo

Rafaela Ferreira Gomes

PLANO DE NEGÓCIO



SupleMix

Presidente Epitácio

2015

Aline Reis Vieira dos Santos
Denílson de Jesus Antônio
Elenice Dantas Gonçalves
Luana da Silva Araújo
Rafaela Ferreira Gomes

PLANO DE NEGÓCIO



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

Orientadores:

Prof. Antonio Marcos Tome

Prof. Bruno Teremussi Neto

Prof. Douglas F. S. Godoy

Presidente Epitácio

2015

Aline Reis Vieira dos Santos

Denílson de Jesus Antônio

Elenice Dantas Gonçalves

Luana da Silva Araújo

Rafaela Ferreira Gomes

PLANO DE NEGÓCIO



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

Banca Examinadora

Presidente Epitácio, 02 de Dezembro de 2015

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus pela oportunidade de chegar ao término do Curso Técnico de Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio, também agradecemos a equipe pois sem a dedicação e comprometimento de cada um nada seria realizado. Queremos também agradecer aos familiares que se mantiveram ao nosso lado nos apoiando em todos os momentos inclusive os mais difíceis, também agradecer aos professores que nos acompanharam do início da jornada de aulas, que com paciência e sabedoria nos transmitiram o conhecimento, sabendo que muitos de nós eramos leigos nas disciplinas lecionadas pelos professores.

Não podemos deixar de lembrar dos nossos orientadores que deram todo o apoio necessário para que pudéssemos avançar e desenvolver o plano de negócio, onde colocamos em prática todo conhecimento ao longo do curso e levaremos como exemplo não só na vida profissional mas também na nossa vida pessoal.

Aos orientadores Prof. Antônio Marcos Tomé, Prof. Bruno Teremussi Neto, e Prof. Douglas Fernando dos Santos Godoy o nosso agradecimento.

Sumário

1.Sumário Executivo	6
1.1 Introdução.....	6
1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	7
1.3 Dados do Empreendimento.....	8
1.4 Missão.....	9
1.5 Visão.....	9
1.6 Valores.....	9
1.7 Setores de Atividades.....	9
1.8 Forma Jurídica.....	9
1.9 Enquadramento tributário.....	9
1.10 Capital social.....	10
1.11 Fontes de Recursos.....	10
2. Análise de Mercado	10
2.1 Estudos Dos Clientes.....	10
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	22
2.3 – Estudo dos fornecedores.....	23
3.0 Plano de Marketing	24
3.1 – Descrição dos Principais Produtos e Serviços.....	25
3.2 Preço.....	26
3.3 Estratégias de Marketing.....	26
3.4 Estruturas de Comercialização.....	26
3.5 – Localização do Negócio.....	27
4. Plano Operacional	27
4.1. Layout.....	27

4.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços.....	28
4.3 Processos operacionais.....	28
4.4 Necessidade de Pessoal.....	29
5.0 Plano Financeiro.....	30
5.1 Estimativa dos Investimentos Fixo.....	30
5.2. Capital de Giro.....	31
5.3 Investimentos pré-operacionais.....	34
5.4 Investimento Total.....	34
5.5 Estimativa de Faturamento Mensal.....	34
5.6 Estimativa de Custo de Comercialização.....	36
5.7 Apuração do Custo de Mercadoria Vendida (Comércio).....	37
5.8 Estimativa do Custo de Depreciação.....	38
5.9 Estimativa do Custo Fixo Operacional mensal.....	38
5.10 Demonstrativo do Resultado de Exercício.....	39
5.11 Indicadores de Viabilidade.....	40
6.0 Construção de Cenário.....	43
7.0 Avaliação Estratégica.....	43
7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.....	43
8.0 Avaliação do Plano de Negócio.....	45
Referencias Bibliográficas.....	47
Anexos.....	48

1. Sumário Executivo

No Sumário Executivo apresentaremos a evolução das lojas de suplementos no Brasil e porque seria viável abrir um negócio como esse em Presidente Epitácio, também veremos os dados dos empreendedores interessados em abrir o negócio, a missão e o enquadramento tributário da empresa.

1.1 Introdução

“O número de academias no Brasil cresceu passando de 7.000 mil unidades em 2006 para mais de 22.000 mil em 2012” (Sebrae). Com isso viu-se a necessidade de criar lojas especializadas em suplementação alimentar, pois as pessoas que frequentam as academias buscam melhor qualidade de vida e uma alimentação que seja saudável e que dê resistência aos treinamentos, e também idosos que precisam hoje em dia de suplementos e vitaminas para se ter uma qualidade de vida mais saudável e melhor, e pessoas que vem a procura de suplementos para a ajuda do emagrecimento. Antigamente os suplementos eram usados somente por atletas e hoje em dia está acessível para pessoas que querem emagrecer ou ganhar massa muscular, também é usado por idosos que precisam de mais proteínas no organismo e atletas com alto gasto calórico e físico, para tratar deficiências e alterações no metabolismo. Suplementos nutricionais também são alimentos que servem para complementar a dieta diária, complementos vitamínicos, emagrecimento e definição, força e resistência, refeição proteica e etc, por isso também estão acessíveis a todo o público que se preocupa com sua saúde, a SupleMix vem com a intenção de atender as necessidades dessas pessoas, fornecendo a elas um melhor produto de consumo e atendimento de qualidade, além de oferecer uma nutricionista para auxiliar o cliente a encontrar o suplemento que mais necessita.

Em Presidente Epitácio o público que costuma frequentar as academias também cresceu, são cerca de seis academias ao todo, porém a cidade ainda não possui lojas especializadas neste tipo de produto, somente farmácias fornecem este

produto e nelas não há opções variadas de escolha e o cliente pode se ver obrigado a levar um produto do qual não necessita, sendo assim as pessoas se veem obrigadas a viajar para as cidades mais próximas em busca deste tipo de atendimento, gastando dinheiro e tempo.

Na loja ofereceremos desde suplementos alimentares a artigos esportivos de pequeno porte, a produtos de emagrecimentos e funcionais, das melhores marcas e com um preço acessível a todos, sendo que as farmácias por serem as únicas a oferecer esse produto os preços acabam sendo um pouco elevado em relação a uma loja que seria especializada nessa área, levando os clientes a uma situação desconfortável.

1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1:	
Nome: Aline Vieira Reis	
Endereço: Rua Florianópolis N° 15-09	
Cidade: Presidente Epitácio	Estado: São Paulo
Telefone: (18) 32815689	Telefone 2: (18) 32816987

Perfil:

Formação Acadêmica: Ensino Médio Completo

Formada no curso técnico de Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio.

Cursos: Informática aplicada (Power Point, Word, Planilha Excel)

Tem como experiência profissional dois anos de estágio na empresa “Regional Telhas” no setor administrativo e lá conheceu todos os setores da empresa e o que cada setor necessitava para continuar produzindo com mais qualidade.

Seu papel a ser desenvolvido perante a empresa é ajudar as pessoas que buscam uma melhor qualidade de vida e observando que em Presidente Epitácio esse público cresceu, há a necessidade de uma loja especializada em suplementos para

melhor atender este público e oferecer a eles um preço acessível e atendimento de qualidade.

Sócio 2:	
Nome: Denílson de Jesus Antônio	
Endereço: Sítio Paraíso, Vale da Benção - Lote 75	
Cidade: Presidente Epitácio	Estado: São Paulo
Telefone: (18) 32815653	Telefone 2: (18) 32817947

Perfil:

Formação Acadêmica: Ensino Médio Completo

Formado no curso técnico de Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio.

Cursos: Informática aplicada (Power Point, World, Planilha Excel)

Trabalhou um ano como auxiliar administrativo no Supermercado "NETO"

Há dois anos ele frequenta a academia e com base em seus conhecimentos de empreendedor e da necessidade das pessoas em uma loja especializada em suplementos pensamos em abrir uma loja voltada para essa área, visando que, com dois sócios poderão gerar novas ideias e acompanhar as tecnologias do mercado atual.

1.3 Dados do Empreendimento

Nome da Empresa: SupleMix
CNPJ/CPF: 341.271.388-07

1.4 Missão.

Dar as pessoas uma possibilidade de vida mais saudável, prezando orientar, informar e esclarecer as dúvidas de nossos clientes para juntos alcançarmos um melhor resultado

1.5 Visão.

Buscar ser a melhor loja de suplementos em Presidente Epitácio e região.

1.6 Valores.

Compromisso, responsabilidade, satisfação e qualidade de atendimento.

1.7 Setores de Atividades

Comércio

1.8 Forma Jurídica

Sociedade Limitada

A sociedade limitada é composta por dois ou mais sócios, que não poderão ser responsabilizados no caso de falência ou prejuízo da empresa, se o valor for elevado ao total contribuído por sócio. Tem como objetivo proteger o patrimônio pessoal dos sócios, caso algum mecanismo jurídico leve ao fim da empresa. A responsabilidade dos sócios no investimento é limitada total do capital investido.

1.9 Enquadramento tributário

Optamos pelo simples nacional. As vantagens observadas são:

- Forma de unificação de arrecadação de tributos em uma única alíquota;
- Redução da carga tributária direta;

- • Redução do custo trabalhista (folha de pagamento), já que não há contribuição INSS Patronal;
- Processo mais fácil de controle e contabilidade.

1.10 Capital social

Sócios	Nome dos sócios	Valor (R\$)	% de participação
01	Aline Reis Vieira dos Santos	26.000,00	45%
02	Denílson de Jesus Antônio	30.000,00	55%
Total		56.000,00	100%

1.11 Fontes de Recursos

O sócio, Denílson de Jesus Antônio, contribuiu com R\$ 30.000,00 tais recursos decorrentes da venda de um trator.

A segunda sócia, Aline Reis Vieira dos Santos, cooperou com R\$ 26.000,00, sendo decorrentes da venda de um Automóvel (Voyage 1.6 – 2011).

2. Análise de Mercado

Foi feito um questionário com objetivo de analisar os clientes e suas respectivas ideias em relação a uma loja de suplementos na cidade de Presidente Epitácio.

A partir desta pesquisa foi possível identificar quais as preferências dos clientes, faixa etária, onde moram, se estariam dispostos a comprar o produto oferecido pela loja.

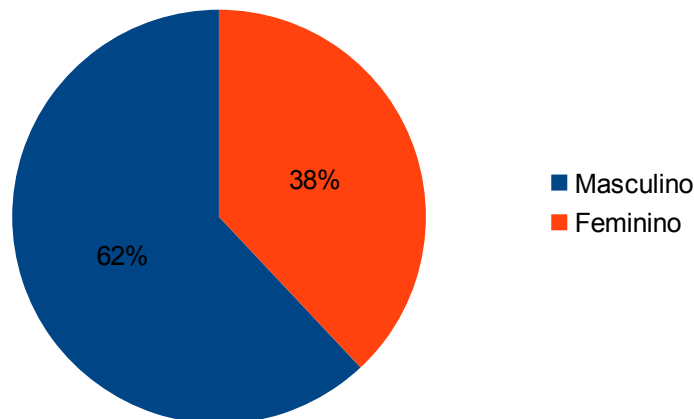
2.1 Estudos Dos Clientes.

Em nosso estudo de clientes realizamos pesquisas no intuito de basear em porcentagens de 0 à 100% informações da população de Presidente Epitácio que no seu total chega a 41.324 Habitantes, segundo site do IBGE, foram então realizados

um questionário de 14 (Quatorze) questões, sendo as 05 (cinco) primeiras focadas nas características do público a fim de identificar e conhecer os entrevistados, as outras 09 (Nove) questões tem por finalidade apresentar aos entrevistados os objetivos oferecidos em uma perspectiva ampla de ideias e pensamentos para atingir a necessidade do público-alvo. O que nos motivou foi a questão 07 (Sete) que em 90% (Noventa) dos entrevistados sentem a necessidade de uma loja especializada em nossa cidade, dando a oportunidade para os moradores epitacianos e moradores da região mais próximas adquirirem nossos produtos.

Vejamos em seguida todos os dados coletados em formas de gráficos para melhor compreendermos a pesquisa dos estudos dos clientes.

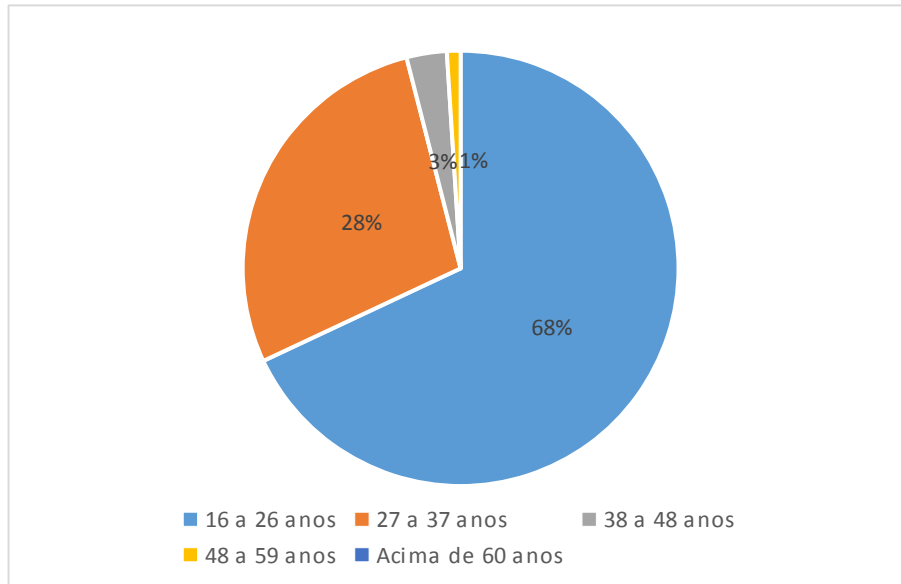
Gráfico 1-Gênero



Fonte: Próprio Autor

No gráfico 1(um) de gênero, 62% deles são masculinos, sendo então 38% dos entrevistados femininos, conforme a pesquisa foi feita dentro de academias, vemos que nosso maior publico será o masculino.

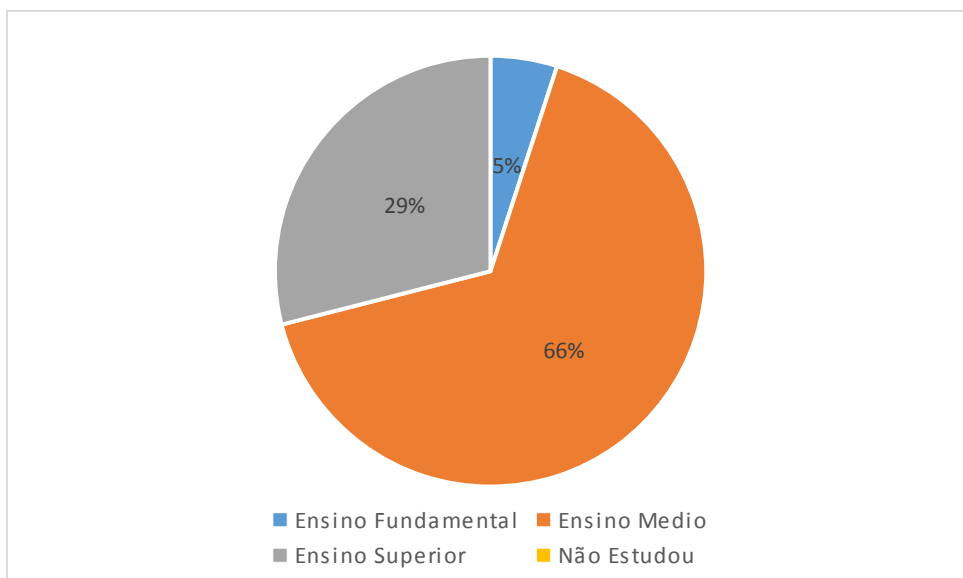
Gráfico 2-Faixa Etária



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 2 mostra que a faixa etária estão entre 16 e 26 anos com 68%, 27 e 37 anos com 28%, 38 e 48 anos com 3%, entre 48 e 59 anos com 1% e acima de 60 anos não houve pontuação. Na pesquisa realizada o nosso maior alvo são jovens entre 16 e 26 anos, jovens buscam um corpo perfeito e nossa loja proporciona os produtos específicos para que isso se torne real.

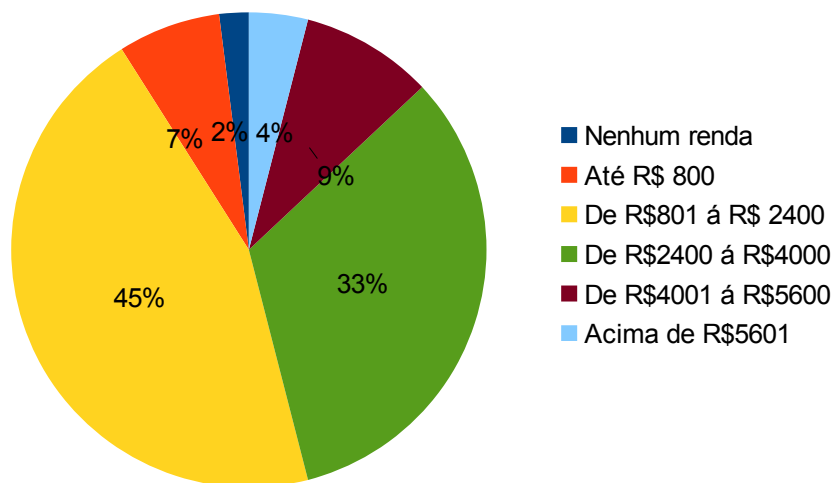
Gráfico 3 – Escolaridade



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 3 apresenta o grau de escolaridade dos entrevistados, obtivemos numa grande proporção o público que frequenta de Ensino Médio com 66%, em segundo lugar foi o Ensino Superior com 29%, no fundamental apenas 5% dos entrevistados e não obtivemos nenhuma pontuação a pessoas não alfabetizadas.

Gráfico 4 – Renda Familiar

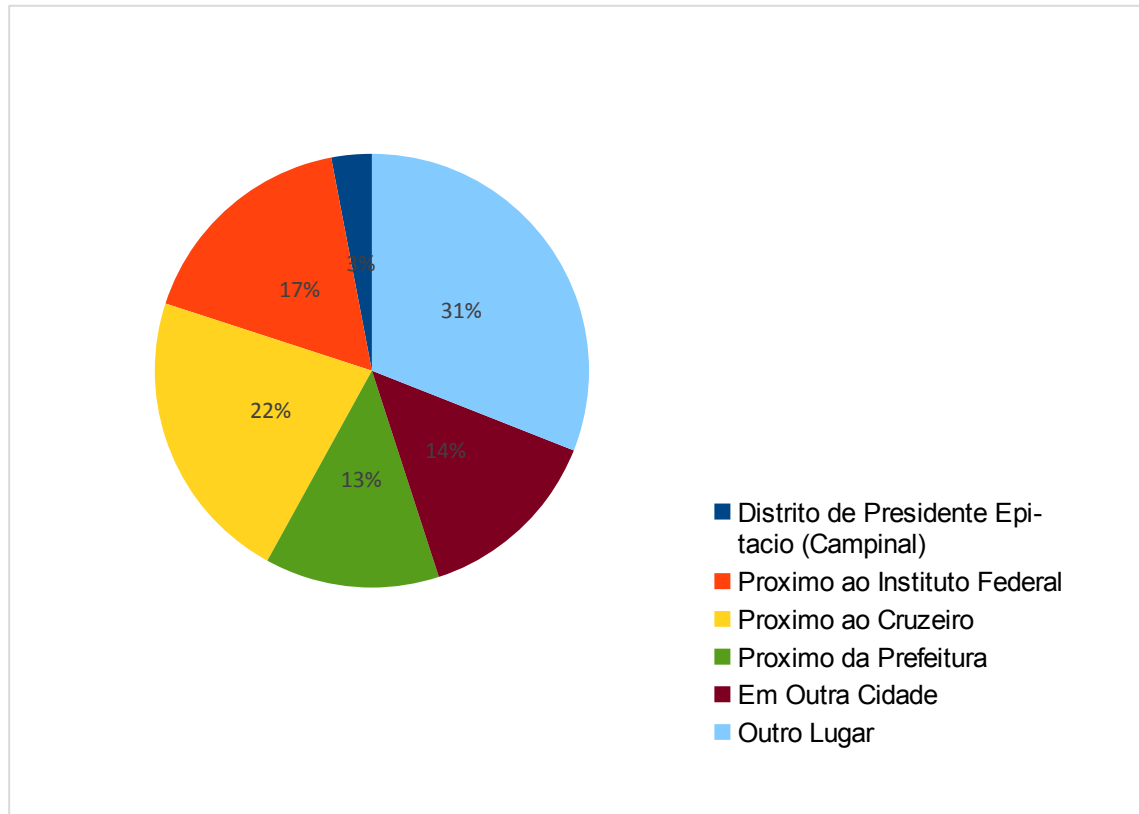


Fonte: Próprio Autor

No Gráfico 4 podemos identificar o assalariamento em que somente 2 % da categoria não possui nenhuma renda, em até R\$ 800,00 tivemos 7%, entre R\$ 801,00 até R\$ 4.000,00 somaram se 78 % dos entrevistados e de R\$ 4.001,00 até 5.601,00 somaram 11%.

Para nós entrevistadores essa classe nos ajudará muito na definição de escolhas nos produtos e fidelização dos clientes que com 78% são arrendados os valores de R\$801,00 até 4.000,00.

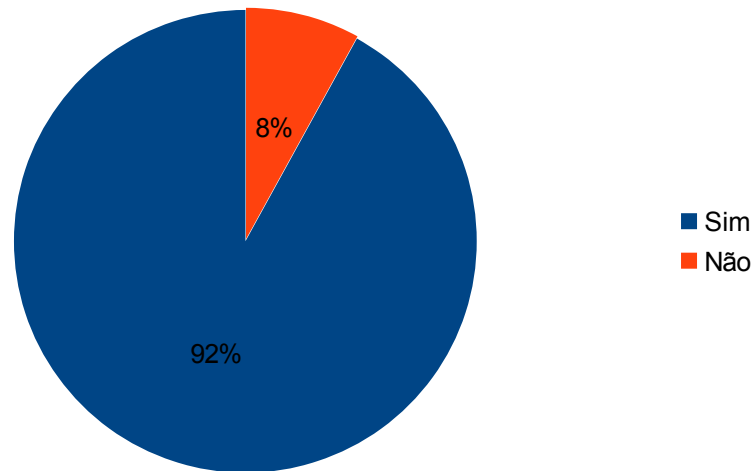
Gráfico 5 – Residência



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 5 tivemos uma oportunidade de entrevistar pessoas de nossa região que estavam na cidade que dentre 100%, tivemos 14 % que moram em outra cidade, 3% das pessoas são do Distrito de Presidente Epitácio (Campinal), outros 3% comporão pessoas que moram em um outro lugar da Cidade que não foi descrito nas opções relacionadas na questão de residência, Próximo ao IFSP tivemos 17%, Próximo ao Cruzeiro 22% e Próximo a Prefeitura 13%, as últimas 3 porcentagens entendemos que está bem distribuído o público-alvo entrevistado.

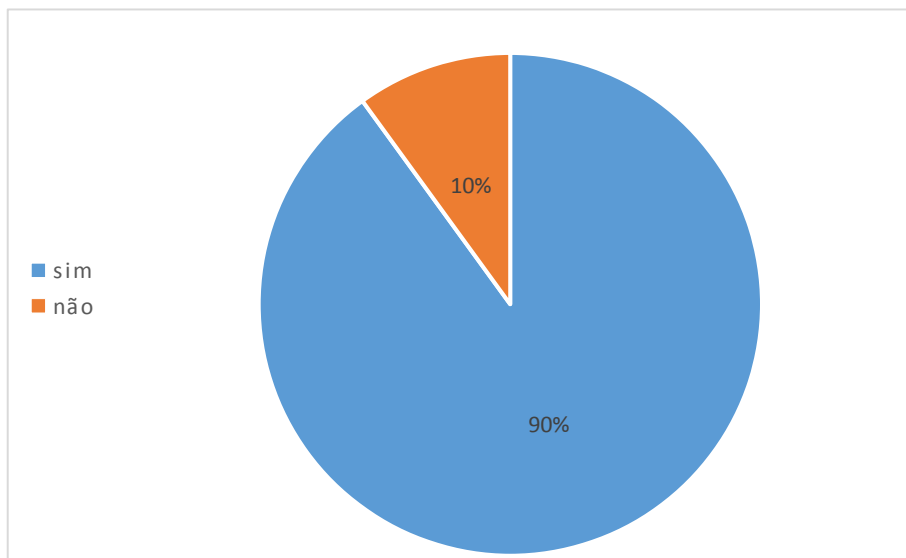
Gráfico 6 – Necessidade de uma loja especializada em Suplementos Alimentares



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 6 começa a falar sobre nosso negócio e essa questão tivemos 92%, quase que unânimes, as respostas de interesse dos entrevistados em haver uma loja especializada em suplementos na nossa cidade, 8% restantes não acharam interessante ter uma loja especializada, por terem facilidade de comprar fora da cidade ou até mesmo pela internet.

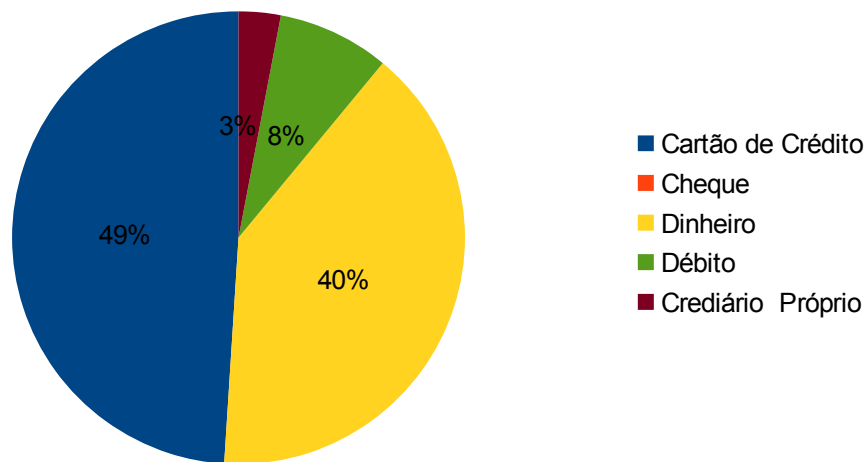
Gráfico 7 – Consumiria produtos da loja especializada.



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 7 mostra que 90% consumiram os produtos oferecidos pela loja de suplementos e somente 10% não teriam interesse de consumo, índice muito pontuado nessa questão de consumo dos produtos que nos da expectativa de que o negocio proposto dê certo.

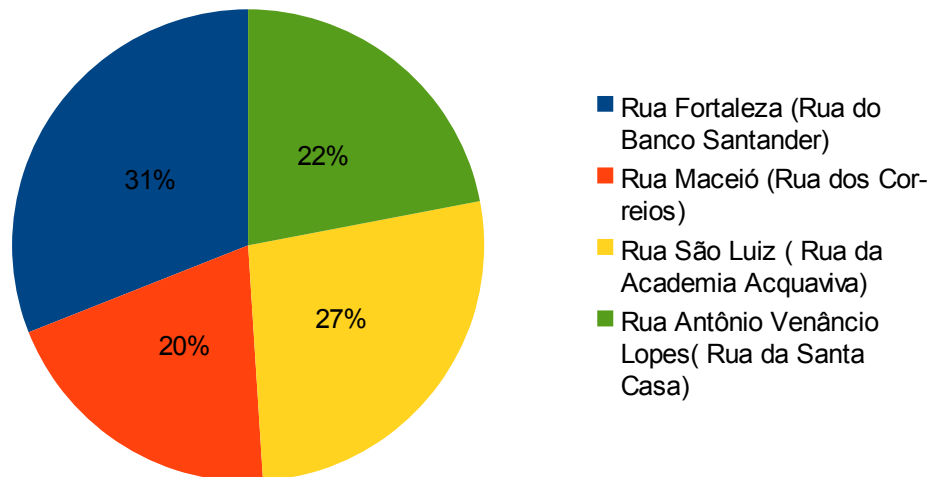
Gráfico 8 – Forma de Pagamento



Fonte: Próprio Autor

Gráfico 8 mostra a maneira em que os clientes gostariam de efetuar os pagamentos dos produtos, nas opções de Cartão de crédito, Cheque, Dinheiro, Débito e Crediário Próprio, entre eles o mais pontuado nessa classe foi o Cartão de crédito com 48,84% e concordamos que em todos os outros estabelecimentos de vendas são os pagamentos com cartões de crédito que lideram o comércio hoje em dia, devido à praticidade e a facilidade que existem em comprar pelo cartão. A segunda opção de pagamento não obteve pontuação que foram as de pagamento com Cheque, a terceira opção com 39,96% são os consumidores que pagam com dinheiro, a quarta opção 7,77% são os que costumam pagar com Débito e a quinta e última opção foi a de Crediário Próprio pontuada com 3,33%.

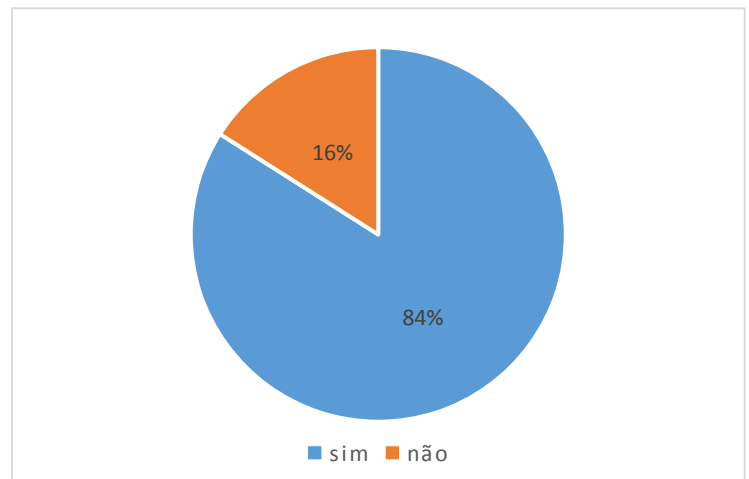
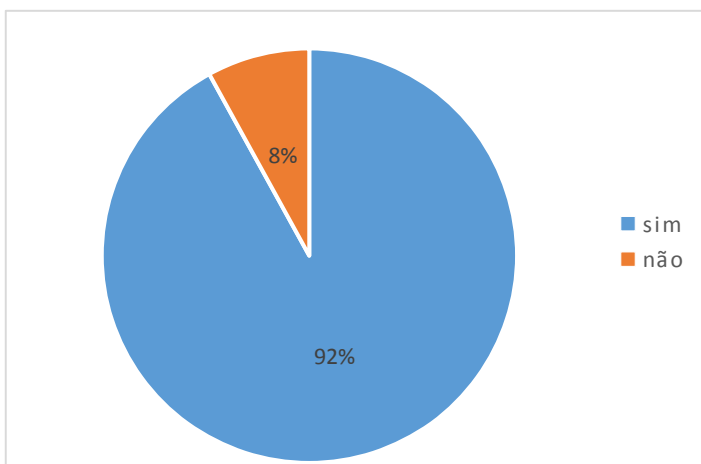
Gráfico 9 – Melhor localização da loja



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 9 mostra qual seria a melhor localização para loja na opinião dos entrevistados, na Rua Fortaleza (Rua do Santander) foram 31,08%, na Rua Maceió (Rua dos Correios) foram 19,98%, na Rua São Luiz (Rua da Acadêmia Acquaviva) foram 26,64% e com 22,30% escolheram a Rua Antônio Venâncio Lopes (Rua da Santa Casa).

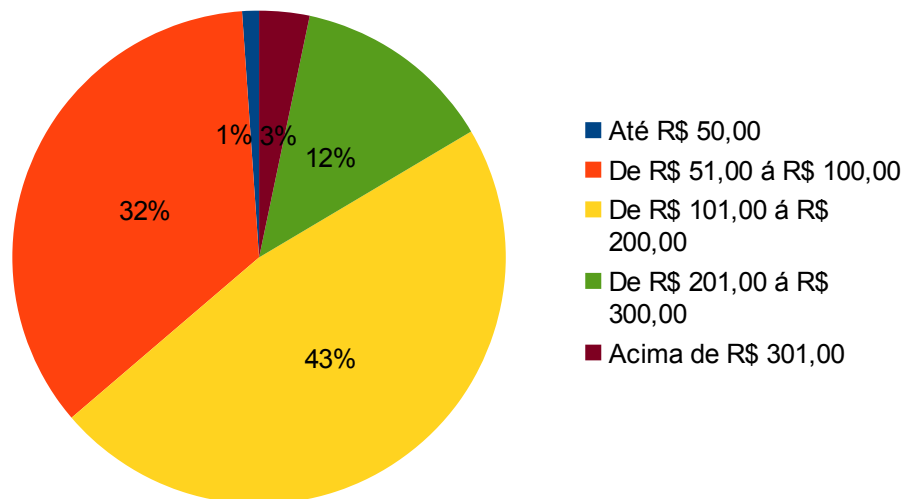
Gráfico 10 – Nutricionista



Fonte: Próprio Autor

No Gráfico 10 perguntamos aos entrevistados se eles acham necessário ter uma nutricionista a disposição dos clientes para um atendimento diferenciado na loja especializada em suplementos, 92,21% disseram sim e 7,79% disseram não ter interesse, a segunda parte da questão 10, perguntamos aos entrevistados se eles estariam dispostos a pagar um pequeno acréscimo no valor do produto consumido em uma loja especializada em suplementos, caso a loja oferecesse a orientação de um nutricionista gratuitamente no momento das compras pelos produtos da loja, 84,43% aceitaram e 15,57% não aceitariam.

Gráfico 11-Disponibilidade pagamento



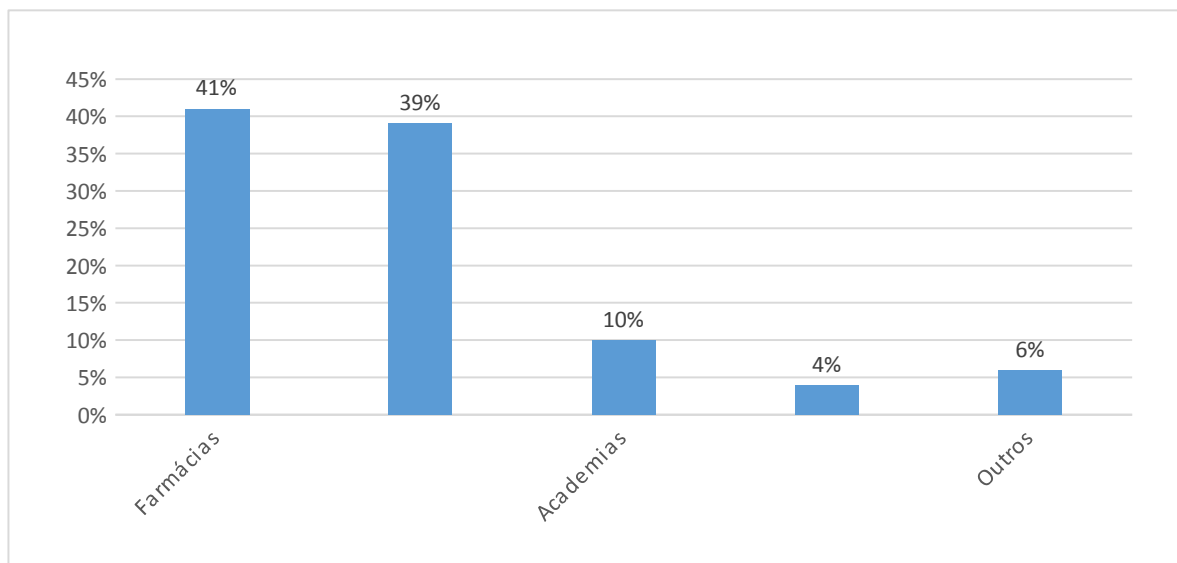
Fonte: Próprio Autor

No Gráfico 11 foi questionado qual o valor que os entrevistados estariam dispostos a pagar pelos suplementos em uma loja especializada por mês, em até R\$50,00 tivemos 9,99%, De R\$ 51,00 a R\$ 100,00 foram 31,10%, De R\$ 101,00 a R\$ 200,00

Foram 43,33%, De 201,00 a R\$ 300,00 foram 12,22% e acima de R\$ 300,00 foram 3,36%.

A soma de R\$101,00 a R\$ 300,00 foram de 55,55% dos entrevistados onde foi possível observar o expressivo aceite de pagamento por produtos específicos.

Gráfico 12 – Onde os consumidores costumam comprar suplementos.

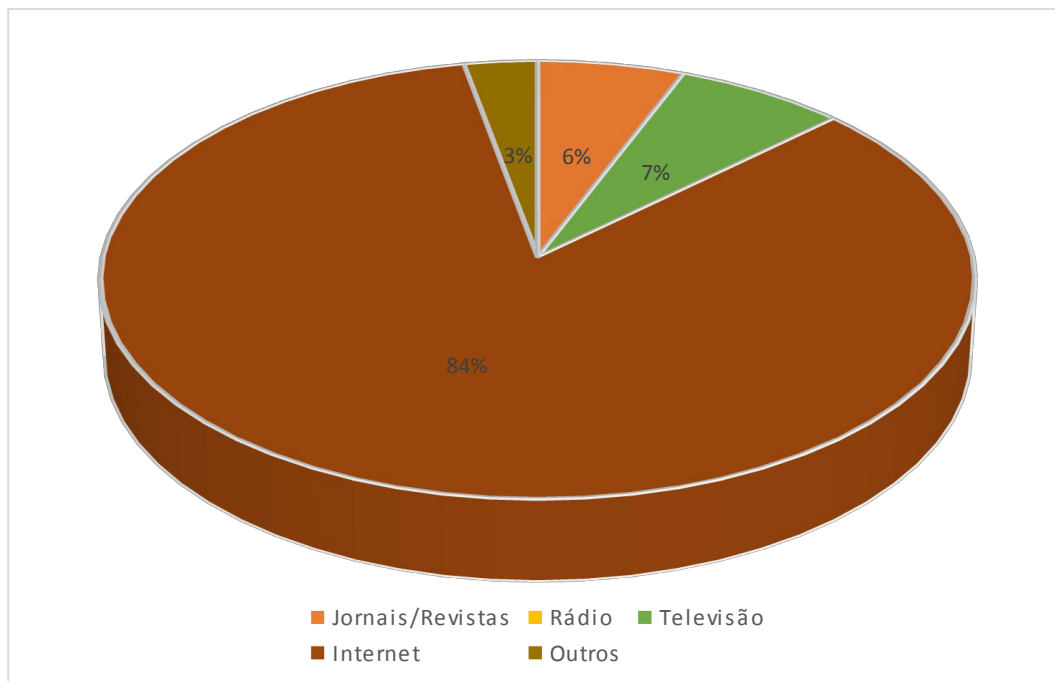


Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 12 Mostra onde os consumidores costumam comprar seus suplementos para consumi-los, 41,11% compram em Farmácias da cidade, 38,88% compram pela internet em lojas especializadas, 10 % compram em academias, 4,44% compram pela internet em lojas de varejo e 5,55% dos entrevistados compram em outros lugares. Com essas informações vemos que nossa concorrência tem um índice de vendas considerável, talvez seja por não haver a loja especializada, então é a nossa oportunidade de abrir um empreendimento nessa categoria e oferecer produtos em um preço acessível e de variedades diferentes das quais já existem pelos “concorrentes”, já os que consomem pela internet acreditamos também que podemos conquistar esse público, pois muitos compram pela internet por não haver um local mais específico e de mais variedades de produtos e então optam em

comprar pela internet, mas nossa loja vai proporcionar produtos nacionais e internacionais de grande qualidade para que os clientes comprem variedades de produtos com pronta entrega.

Gráfico 13 – Qual é o meio de comunicação

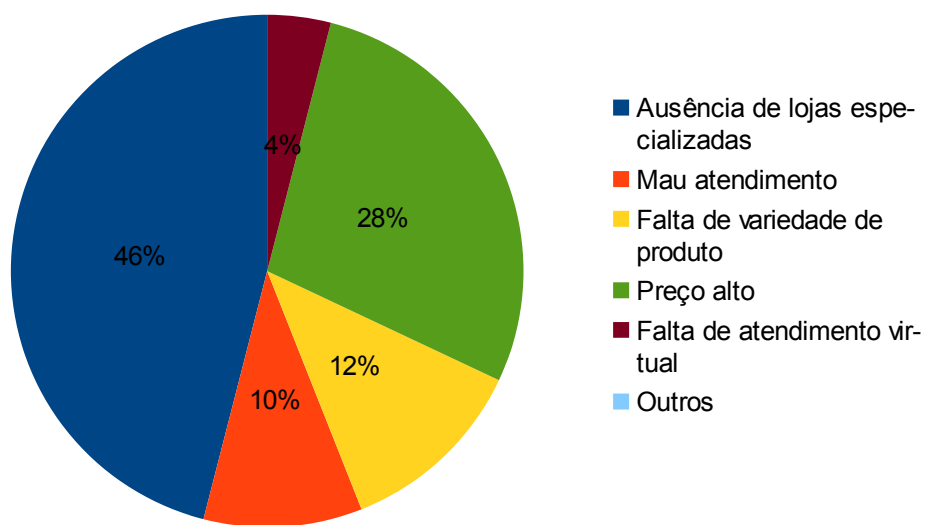


Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 13 são os meios de comunicação que os entrevistados buscam por informações e se mantêm bem informados sobre diversos assuntos que acontecem no dia a dia da nossa cidade e região. São 6% as pessoas que leem revistas e Jornais todos os dias em que podemos inserir panfletos da loja nas bancas de jornais para divulgação, mesmo que seja um índice pequeno é valido anunciarmos a todos tipos de meio de comunicação, não tivemos pontuação no meio de comunicação através de rádio, 6,66% dos entrevistados usam a TV como meio de comunicação, 3,33% usam outros meios de para se comunicarem e o liderado nessa questão foi a internet com 84,46%, nosso maior plano de marketing deve ser realizado através da internet, acreditamos que uma suposta página no Facebook seja o mais ideal porém teremos também uma página na internet (site da loja

Suplemix) com todas as informações da loja e dos produtos como também telefones para contatos e até mesmo um contato de WhatsApp para divulgações relâmpados de promoções e novidades.

Gráfico 14 – Dificuldades encontradas



Fonte: Próprio Autor

O Gráfico 14 mostra as grandes dificuldades que os consumidores têm e acabam não comprando os produtos onde são vendidos ou até não consomem por não existir uma loja especializada em suplementos, pontuados com 45,55% os entrevistados não compram por ausência de lojas especializadas, ponto fortíssimo qual indica que nossa loja Suplemix tem potencial para desenvolver na cidade, 10% reclamaram do mau atendimento e por isso acabam não comprando os produtos nos concorrentes, 12,22% não consomem por não ter variedades de produtos, e a nossa loja terá variedade que as concorrentes da cidade não possuem, 27,77% reclamaram do preço alto; Os produtos de suplementos são produtos que para o consumidor final chegam a ser sim um preço alto, porém na loja especializada comprem em uma maior quantidade dos fornecedores e repassaremos ao

consumidor num preço mais acessível, 4,46% não compram por falta de atendimento virtual e não tivemos pontuação em Outros.

Depois da análise feita, concluímos que os resultados são satisfatório para o nosso empreendimento dar certo em Presidente Epitácio. Vemos vários fatores que nos motivam a colocar em prática o funcionamento da loja.

A grande maioria acham necessário existir uma loja especializada e também a maioria compraria produtos na loja, muitos também estão dispostos a pagar por bom preço e terem um produto de qualidade, como produtos diversificados e inovadores.

2.2 – Estudo dos concorrentes

A Suplemix não possui concorrentes diretos, somente concorrentes indiretos que seriam as farmácias e academias, que por sua vez não possuem um atendimento especializado, pois os clientes compram sem orientação de uma pessoa que tem conhecimento nessa área, e também, a falta de um atendimento prestativo, em relação aos produtos vendidos em farmácia não oferecem uma linha de produtos que satisfaça os clientes pois não traz variedades e os preços costumam ser muito altos, pois eles compram em menor quantidade e o custo de venda tem que ser viável a eles, a vantagem da Suplemix é que como compraremos suplementos em maior quantidade o custo vai ser menor e portanto, vai ter um preço mais acessível ao cliente.

Em relação a localização, a maioria dos concorrentes estão localizados no centro ou na avenida principal, as condições de pagamento são dinheiro, débito, crédito, cheque e etc, os descontos e promoções são eventuais, mas também possuem alguns pacotes promocionais.

Somente um concorrente é aberto vinte e quatro horas e a maioria é aberto no horário comercial comum, que vai das 8h00 às 18h00s, alguns fazem entregas em domicílios, os concorrentes têm um teleatendimento porém, são poucas pessoas que ligam em busca desse tipo de atendimento pois ele não é bom a ponto de retirar todas as dúvidas dos clientes e as atendentes costumam não ser muito prestativas, a Suplemix vai ter um atendimento de qualidade para atender todas as necessidades

dos clientes e esclarecer todas as suas dúvidas, o teleatendimento estará disponível no horário comercial da loja, buscando a satisfação e a fidelização do cliente.

2.3 – Estudo dos fornecedores

Foi feita uma pesquisa nos possíveis fornecedores da cidade e também empresas que vendem através de websites, foi feito o orçamento através do contato por telefones, e comunicação através de e-mail. Os fornecedores escolhidos são aqueles que possuem um melhor atendimento e produto de qualidade, além de transmitir confiança e agilidade na entrega dos produtos.

Fornecedor 1

H9 Distribuidora

Av. Pres. Juscelino Kubbitschek, 825 – Itaim Bibi

São Paulo – SP

CEP 01310-909

Telefone +55 11 3046.2550

E-mail: contato@h9distribuidora.com.br

Fornecedor de Suplementos e Utensílios de Academia

Forma de Pagamento Dinheiro, cartões de crédito e débito e opções de parcelamento no cartão

Entrega por Correios, Sedex ou transportadoras

Fornecedor 2

Distribuidora SUPLEMENTO TOTAL

Rua Inconfidência, 35 – Jardim São Dimas

São José dos Campos – SP

CEP 12245-370

E-mail contato@distribuidorasuplemento.com.br

Fornecedor de Suplementos

Forma de Pagamento Cartão de Crédito e Boleto

Forma de Entrega Correios, Sedex e transportadoras

Fornecedor 3

Fábrica de Suplementos

Av. Assis Brasil, 1504 – Passo da Areia

Porto Alegre – RS

CEP 91010-005

E-mail contato@fabricadesuplementos.com.br

Telefone (51) 3094-0598

Suplementos e Acessórios de academias

Forma de Pagamento Cartão de Crédito (em até 6x) e Boleto Bancário

Forma de Entrega Correios, Sedex ou transportadoras

Fornecedor 4

Vital Suplementos

Av. Governador Mario Covas Júnior, nº 1

Mauá – SP

CEP 09390-040

E-mail vendas@vitalsuplementos.com.br

Telefone (11) 2084 6233

Fornecedor de Suplementos e Artigos Esportivos

Forma de Pagamento Cartões de Crédito, Boleto Bancário ou Transferência

Bancária

Forma de Entrega Correio ou Sedex.

3.0 Plano de Marketing

A empresa Suplemix, vem ao mercado de Presidente Epitácio, suprir as necessidades de uma loja especializada em suplementos. De acordo com a pesquisa feita, podemos constatar essa necessidade e oferecer produtos de qualidade, com preços acessíveis a todos, e oferecendo como forma de pagamento a vista, no cartão de débito ou crédito.

3.1 – Descrição dos Principais Produtos e Serviços

A Suplemix visa oferecer uma variedade de marcas nacionais e importadas para atender qualquer tipo de necessidade dos clientes que possa vir aparecer, dentre elas, as principais são:

Body Action:



De acordo com as pesquisas realizadas em websites e academias constatamos que a marca de suplementos Body Action é pouco comercializada em Presidente Epitácio e possui um público grande, pois ela tem uma variedade de proteínas favorável aos que consomem, dentre elas as mais procuradas que são: *BCAA* que aumenta a energia e recupera a musculatura, a *creatina*, seu principal benefício e melhorar a

síntese de ATP, o que aumenta a energia e força durante a prática de exercícios, e o *Whey Protein*, dentre as principais proteínas essa é a mais consumida que tem como principal função o ganho e recuperação de massa muscular, além de outros tipos de suplementos muito consumidos como *Colágeno*, pré e pós treinamento. A Body Action possui diversos tipos de embalagem, tanto econômicas como as mais comuns que são embalagens com até 2Kg.

Max Titanium



A Max Titanium é uma marca nacional e muito consumida em Presidente Epitácio, por ser uma marca de qualidade e por possuir as proteínas mais procuradas que são *BCAA*, *creatina*, *Whey Protein*, e *glutamina*, também é reconhecida por possuir um preço acessível aos seus produtos. Ela possui variedades de produtos como shakes, suplementos em barras, suplementos em pó, suplementos em capsulas e etc.

Probiótica



A Probiótica também é uma marca nacional e possui um público grande em Presidente Epitácio, possui as proteínas mais procuradas como BCAA, creatina, Whey Protein, isowhey e glutamina, seus preços são acessíveis aos seus produtos e possui diversas variedades de produtos, como suplementos

em barras, shakes, suplementos em pó, suplementos em capsulas e também suplementos para tomar como sopa.

3.2 Preço

De acordo com as pesquisas realizadas, vemos que grande parte dos clientes dos nossos concorrentes reclamam do alto preço dos produtos, diante disso optaremos por um preço competitivo, sempre tentando manter o preço mais baixo que os concorrentes, a fim de agradar os clientes. O valor de cada produto dependerá da quantidade a ser comprada e de suas marcas.

3.3 Estratégias de Marketing

Vamos distribuir brindes com o valor proporcional ao valor da venda.

A cada venda vamos coletar e armazenar, os dados do cliente, para o parabenizar em seu aniversário oferecendo descontos em cada venda e também em datas comemorativas, visando fidelizar o cliente criando uma parceria e vínculo entre cliente e loja. Após cada produto vendido vamos entregar cupons, o cliente que juntar uma certa quantidade de cupons, ganha um brinde. Isso fará o cliente voltar a loja para conseguir mais cupons ou para buscar o brinde, possibilitando uma nova venda.

3.4 Estruturas de Comercialização

A estrutura de comercialização será através de vendedores internos, este vendedor vai possuir um bom conhecimento dos produtos, da estrutura da loja e também vai ter conhecimento das vantagens da loja em relação aos concorrentes. O contatos com os clientes poderá ser através de telefone, e-mail ou pessoalmente na loja física.

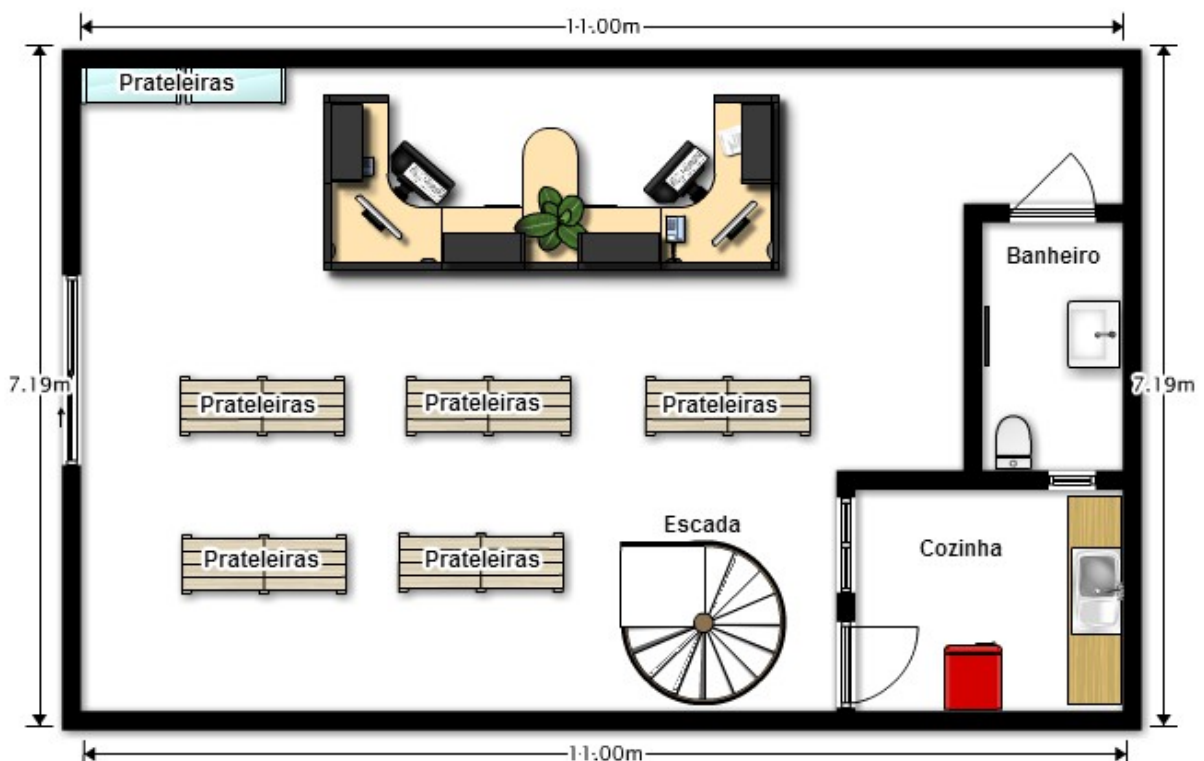
3.5 – Localização do Negócio

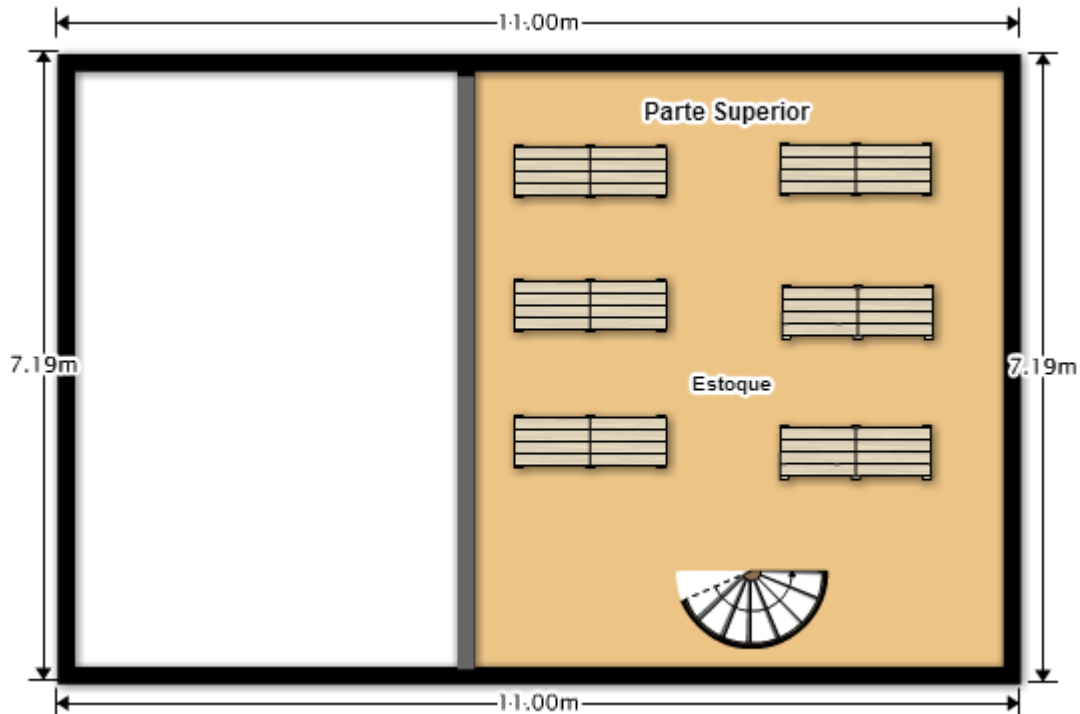
A loja será localizada na Rua Fortaleza, 11-10, no centro de Presidente Epitácio, no estado de São Paulo. Foi levado em consideração a preferência dos clientes em relação ao local, e no centro da cidade onde é bastante movimentado, fica próximo ao cinema e próximo a uma loja de roupas (Karazawa Infantil)

4. Plano Operacional

O Plano Operacional da loja apresentará o layout do estabelecimento, a capacidade de atendimento que ela poderá oferecer, os processos operacionais e a necessidade de pessoal para o início do negócio.

4.1. Layout





4.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços

A estimativa de atendimento da SupleMix se iniciará com uma média de 30 (trinta) atendimentos por dia e pode variar até 60 (sessenta). Essa estimativa será flexível pois esta será a capacidade de atendimentos que o estoque da loja poderá oferecer aos clientes.

4.3 Processos operacionais

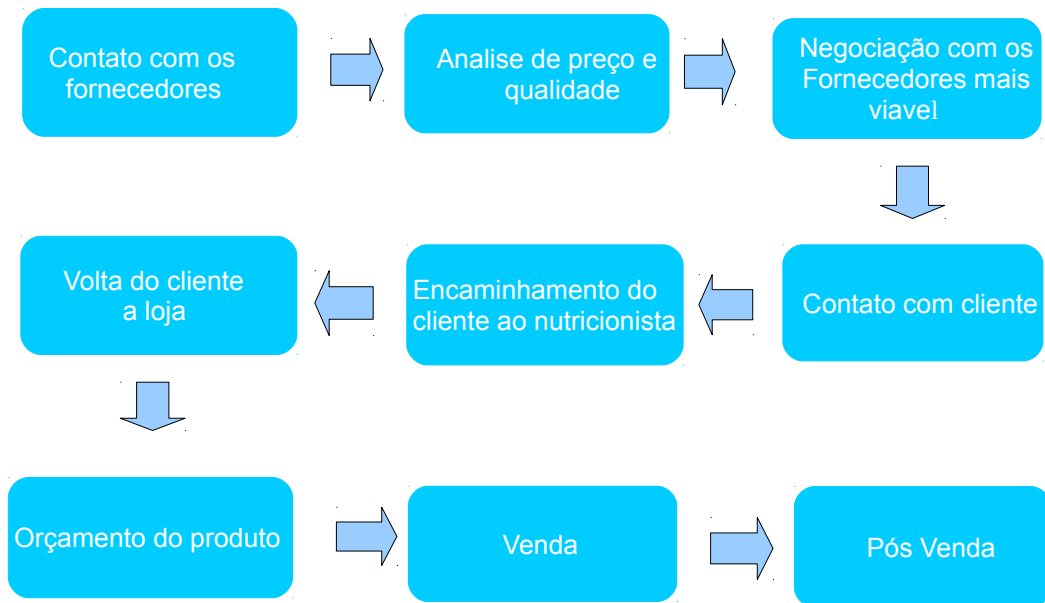
O processo operacional da Suplemix se iniciará a partir do contato com os fornecedores, onde analisaremos o preço, qualidade do produto e facilidades de pagamento.

Após todo esse processo fecharemos negócio com o fornecedor mais viável a nossa empresa.

Próximo processo será o contato com o cliente, encaminharemos a nossa nutricionista, ela receitará o tipo de suplemento de acordo com a necessidade e o objetivo de cada cliente.

O cliente retornará a loja, vai ser realizado o orçamento do produto, seguido da venda.

Vai ser acompanhado os resultados dos produtos através de contato por telefone, buscando a satisfação dos clientes.



4.4 Necessidade de Pessoal

Nossa loja de suplementos Suplemix, terá no iniciando as atividades com 02 funcionários.

CARGO/ FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Gerente	Este cargo necessita de conhecimento técnico em Administração, noções básicas de Informática e noções básicas de gestão de pessoas. Esse cargo será ocupado por um dos Sócios – Aline Reis Vieira dos Santos.
Atendente	Precisa ter conhecimento básico em atendimento, ser comunicativo, Pró-ativas, noções de operar caixa e conhecimento de informática.

	Esse cargo será ocupado pelo Sócio Denílson de Jesus Antônio.
--	---

5.0 Plano Financeiro

O Plano Financeiro contém todas as informações contábeis da SupleMix e apresentará a viabilidade do negócio, nele está inserido todos os investimentos, contas a pagar, contas a receber e a rentabilidade do empreendimento.

5.1 Estimativa dos Investimentos Fixo

Máquinas e Equipamentos				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Telefone s/ Fio Phillips	1	R\$ 88,89	R\$ 88,90
2	Impressora Multifuncional HP Deskjet ink Advantage	1	R\$ 214,15	R\$ 214,15
3	Notebook Samsung Essentials Dual Core, 4GB, 500GB	1	R\$ 1.208,99	R\$ 1.208,99
4	Computador Positivo Dual Core,4GB, 500 GB	1	R\$ 1.528,70	R\$ 1.528,70
TOTAL				R\$ 3.040,73

Móveis e Utensílios				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Geladeira Consul Degelo Seco	1	R\$ 1.080,09	R\$ 1.080,09
2	Banco Fitz Ark	2	R\$ 224,99	R\$ 449,98
3	Balcão de atendimento	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	Ventiladores	3	R\$ 163,74	R\$ 491,22
5	Prateleiras	11	R\$ 650,00	R\$ 7.150,00
TOTAL				R\$ 11.171,29

Total de Investimentos Fixos	
Descrição	Valor
1 Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.040,73
2 Móveis e utensílios	R\$ 11.171,29
3 Investimentos Pré operacional	R\$ 1.039,33
TOTAL	R\$ 15.251,35

5.2. Capital de Giro

Estoque Inicial ou Receita Total de Vendas				
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total	
1 BCAA 2400mg 60 tablets Probiótica	10	R\$ 31,20	R\$	312,00
2 BCAA 2400mg 100caps Body Action	10	R\$ 29,40	R\$	294,00
3 Hiper BCAA 3500, 200 caps - Athletica	10	R\$ 55,00	R\$	550,00
4 BCAA 1000 , 200 caps - Optimum Nutrition	10	R\$ 39,20	R\$	392,00
5 BCAA 2400mg 200caps Max Titanium	10	R\$ 26,90	R\$	269,00
6 Easy to Swallow FB 55 tabs - Universal	10	R\$ 61,50	R\$	615,00
7 Creatina Monohidratada 120gr - Athletica	10	R\$ 24,20	R\$	242,00
8 Creatina Max Titanium 120caps	8	R\$ 24,70	R\$	197,60
9 Creatina power 400gr Universal Combo	8	R\$ 119,40	R\$	955,20
10 Creatina Max Titanium 300gr	8	R\$ 25,52	R\$	204,16
11 Creatina Max Titanium 120caps	8	R\$ 21,06	R\$	168,48
12 Collagen Diet 200gr Limao - Athletica	10	R\$ 28,00	R\$	280,00
13 100% Pure Whey Probiótica 900gr	10	R\$ 87,90	R\$	879,00
14 Whey Body Action Isolate Definition 2kg	8	R\$ 177,50	R\$	1.420,00
15 Femini Whey 900gr Max Titanium	10	R\$ 99,54	R\$	995,40
16 100% Body ActionWhey 900gr	8	R\$ 91,60	R\$	732,80
17 100% Body Action Whey 900gr Refil	8	R\$ 50,81	R\$	406,48
18 2W Whey Body Action 900gr	8	R\$ 68,90	R\$	551,20
19 Top Whey 3W 900gr Max Titanium	9	R\$ 110,60	R\$	995,40
20 L-Glutamine 150 gr Body Action	6	R\$ 42,30	R\$	253,80
21 Glutanima Universal 120gr	6	R\$ 72,15	R\$	432,90
22 IsoWhey Max Titanium	8	R\$ 148,47	R\$	1.187,76
23 Barra Mais Proteína Body Action cx c/ 12unid	6	R\$ 36,40	R\$	218,40
24 Whey Bar Low Carb Probiótica - 24 unid	4	R\$ 102,16	R\$	408,64
25 Mass Titanium 17500 Max Titanium 1,4kg	10	R\$ 33,90	R\$	339,00
26 Max Shake 400gr Max Titanium	10	R\$ 28,80	R\$	288,00
27 Leucine HMB pós Treino Body Action	6	R\$ 48,20	R\$	289,20
28 Titanium Ultimate Pack Duo 44pcks Max Titanium	5	R\$ 85,60	R\$	428,00
29 Black Bee 60caps Probiótica	5	R\$ 66,23	R\$	331,15
30 Ultimate 2 Hot 360gr Max Titanium	6	R\$ 44,30	R\$	265,80
31 420 Caffèine X Fire Thermo Body Action	4	R\$ 26,00	R\$	104,00

32 N02 Expand Max Titanium 200 caps	5	R\$ 31,98	R\$ 159,90
33 M-Tor Leucine120 caps - Max Titanium	8	R\$ 46,00	R\$ 368,00
34 AminoHd 8:1:1 - Athletica	8	R\$ 81,50	R\$ 652,00
35 Amino Liquid 38000- 480ml Body Action	6	R\$ 49,30	R\$ 295,80
36 Recovery Fast 4:1 1050gr - Athletica	10	R\$ 88,60	R\$ 886,00
37 Pack3D PreWork 300gr - Athletica	7	R\$ 67,20	R\$ 470,40
38 Pré -Hers 100gr Pro F. Body Action	8	R\$ 39,22	R\$ 313,76
39 Pré -HD 100gr Body Action	8	R\$ 31,68	R\$ 253,44
40 Luva KO Estampada RUDEL	8	R\$ 34,90	R\$ 279,20
41 Luvas F3 RUDEL Sports	8	R\$ 49,99	R\$ 399,92
42 Corda de Pular RUDEL Sports	5	R\$ 56,99	R\$ 284,95
43 Coqueteleira Duas doses c/misturador 600ml	15	R\$ 29,90	R\$ 448,50
44 Coqueteleira 700ml Probiótica	20	R\$ 9,90	R\$ 198,00
45 Coqueteleira Blender Sport rosa 830ml	10	R\$ 48,90	R\$ 489,00
TOTAL		R\$	20.505,24

Caixa Mínimo

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	50%	0	0
Á PRAZO (1)	30%	30	9
Á PRAZO (2)	20%	60	12
Prazo Médio Total de Vendas (dias)			21

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	50%	0	0
Á PRAZO (1)	50%	30	15
Prazo Médio Total Compras (dias)			15

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias
	15 Dias

Recursos da Empresa Fora de seu caixa	Número de dias
Contas a Receber - prazo média de vendas	21
Estoques - necessidade média de estoques	15
Subtotal 1	36

Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	
Fornecedores - prazo médio de compras	15
Subtotal 2	15
Necessidade Líquida de capital - giro em dias	21

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal (5.9)	R\$ 4.311,37
Custo variável Mensal (5.12) - Subtotal 2	R\$ 15.371,73
Custo Total da Empresa	R\$ 19.683,10
Custo Total Diário	R\$ 656,10
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	21
Caixa Mínimo	R\$ 13.778,17

Capital de Giro	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 20.505,24
Caixa mínimo	R\$ 13.778,17
Total do capital de giro	R\$ 34.283,41

5.3 Investimentos pré-operacionais

Investimentos Pré Operacionais		
	Item	Valor
Despesas de legalização	Abertura de Firma (balcão Jucesp)	R\$ 100,00
	Bombeiro	R\$ 81,60
	Vigilância Sanitária	R\$ 70,00
	Alvará de Funcionamento	R\$ 150,00
	Junta Comercial	DARE
DARF		R\$ 21,00
Outras Despesas		Divulgação R\$ 500,00
Total		R\$ 1.039,33

5.4 Investimento Total

Investimento Total			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 15.251,35	30%
5.2	Capital de Giro	R\$ 34.283,41	68%
5.3	Investimento pré operacional	R\$ 1.039,33	2%
Total de investimento		R\$ 50.574,09	100%

5.5 Estimativa de Faturamento Mensal

Produto	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un.)	Faturamento
1 BCAA 2400mg 60 tablets Probiótica	8	R\$ 57,90	R\$ 463,20
2 BCAA 2400mg 100caps Body Action	7	R\$ 53,00	R\$ 371,00
3 Hiper BCAA 3500, 200 caps - Athletica	8	R\$ 99,00	R\$ 792,00
4 BCAA 1000 , 200 caps - Optimum Nutrition	8	R\$ 71,00	R\$ 568,00
5 BCAA 2400mg 200caps Max Titanium	8	R\$ 48,90	R\$ 391,20
6 Easy to Swallow FB 55 tabs - Universal	8	R\$ 110,90	R\$ 887,20
7 Creatina Monohidratada 120gr - Athletica	7	R\$ 44,00	R\$ 308,00
8 Creatina Max Titanium 120caps	5	R\$ 44,50	R\$ 222,50

9	Creatina power 400gr Universal Combor	6	R\$ 191,90	R\$	1.151,40
10	Creatina Max Titanium 300gr	6	R\$ 46,00	R\$	276,00
11	Creatina Max Titanium 120caps	5	R\$ 37,90	R\$	189,50
12	Collagen Diet 200gr Limao - Atletica	8	R\$ 50,50	R\$	404,00
13	100% Pure Whey Probiótica 900gr	8	R\$ 159,00	R\$	1.272,00
14	Whey Body Action Isolate Definition 2kg	6	R\$ 284,00	R\$	1.704,00
15	Femini Whey 900gr Max Titanium	8	R\$ 169,90	R\$	1.359,20
16	100% Body ActionWhey 900gr	6	R\$ 164,90	R\$	989,40
17	100% Body Action Whey 900gr Refil	5	R\$ 81,90	R\$	409,50
18	2W Whey Body Action 900gr	6	R\$ 117,50	R\$	705,00
19	Top Whey 3W 900gr Max Titanium	7	R\$ 188,00	R\$	1.316,00
20	L-Glutamine 150 gr Body Action	4	R\$ 76,50	R\$	306,00
21	Glutanima Universal 120gr	5	R\$ 122,90	R\$	614,50
22	IsoWhey Max Titanium	6	R\$ 237,50	R\$	1.425,00
23	Barra Mais Proteína Body Action cx c/ 12unid	40	R\$ 5,10	R\$	204,00
24	Whey Bar Low Carb Probiótica cx c/ 24 unid	45	R\$ 6,80	R\$	306,00
25	Mass Titanium 17500 Max Titanium 1,4kg	8	R\$ 61,00	R\$	488,00
26	Max Shake 400gr Max Titanium	7	R\$ 49,00	R\$	343,00
27	Leucine HMB pós Treino Body Action	4	R\$ 82,00	R\$	328,00
28	Titanium Ultimate Pack Duo 44pcks Max Titaniu	4	R\$ 136,90	R\$	547,60
29	Black Bee 60caps Probiótica	4	R\$ 106,00	R\$	424,00
30	Ultimate 2 Hot 360gr Max Titanium	5	R\$ 75,50	R\$	377,50
31	420 Caffeine X Fire Thermo Body Action	3	R\$ 44,50	R\$	133,50
32	N02 Expand Max Titanium 200 caps	3	R\$ 54,90	R\$	164,70
33	M-Tor Leucine120 caps - Max Titanium	5	R\$ 73,90	R\$	369,50
34	AminoHd 8:1:1 - Atletica	6	R\$ 130,50	R\$	783,00
35	Amino Liquid 38000- 480ml Boy Action	4	R\$ 74,00	R\$	296,00
36	Recovery Fast 4:1 1050gr - Atletica	8	R\$ 133,00	R\$	1.064,00
37	Pack3D PreWork 300gr - Atletica	5	R\$ 123,50	R\$	617,50
38	Pré -Hers 100gr Pro F. Body Action	6	R\$ 66,90	R\$	401,40
39	Pré -HD 100gr Body Action	6	R\$ 54,00	R\$	324,00
40	Luva KO Estampada RUDEL	7	R\$ 55,90	R\$	391,30

41 Luvas F3 RUDEL Sports	6	R\$ 79,90	R\$	479,40
42 Corda de Pular RUDEL Sports	3	R\$ 91,00	R\$	273,00
43 Coqueteleira Duas doses c/misturador 600ml	10	R\$ 47,80	R\$	478,00
44 Coqueteleira 700ml Probiótica	15	R\$ 14,85	R\$	222,75
45 Coqueteleira Blender Sport rosa 830ml	7	R\$ 73,50	R\$	514,50
Total do Faturamento			R\$	25.655,25

5.6 Estimativa de Custo de Comercialização

Impostos (Custos de Comercialização)					
Descrição	%	Faturamento Estimado		Custo Total (R\$)	
1 SIMPLES NACIONAL	4,50%	R\$ 25.655,25	R\$	R\$	1.154,49
Total				R\$	1.154,49

Gastos com Vendas					
1 Propaganda	1,00%	R\$ 25.655,25	R\$	R\$	256,55
2 Cartão de Crédito	3,00%	R\$ 20.524,20			R\$ 615,73
Total				R\$	872,28
Total dos Custos de Comercialização				R\$	2.026,77

5.7 Apuração do Custo de Mercadoria Vendida (Comércio)

	Produto	Estimativa de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
1	BCAA 2400mg 60 tablets Probiótica	8	R\$ 31,20	R\$ 249,60
2	BCAA 2400mg 100caps Body Action	7	R\$ 29,40	R\$ 205,80
3	Hiper BCAA 3500, 200 caps - Athletica	8	R\$ 55,00	R\$ 440,00
4	BCAA 1000 , 200 caps - Optimum Nutrition	8	R\$ 39,20	R\$ 313,60
5	BCAA 2400mg 200caps Max Titanium	8	R\$ 26,90	R\$ 215,20
6	Easy to Swallow FB 55 tabs - Universal	8	R\$ 61,50	R\$ 492,00
7	Creatina Monohidratada 120gr - Athletica	7	R\$ 24,20	R\$ 169,40
8	Creatina Max Titanium 120caps	5	R\$ 24,70	R\$ 123,50
9	Creatina power 400gr Universal Combor	6	R\$ 119,40	R\$ 716,40
10	Creatina Max Titanium 300gr	6	R\$ 25,52	R\$ 153,12
11	Creatina Max Titanium 120caps	5	R\$ 21,06	R\$ 105,30
12	Collagen Diet 200gr Limao - Athletica	8	R\$ 28,00	R\$ 224,00
13	100% Pure Whey Probiótica 900gr	8	R\$ 87,90	R\$ 703,20
14	Whey Body Action Isolate Definiton 2kg	6	R\$ 177,50	R\$ 1.065,00
15	Femini Whey 900gr Max Titanium	8	R\$ 99,54	R\$ 796,32
16	100% Body ActionWhey 900gr	6	R\$ 91,60	R\$ 549,60
17	100% Body Action Whey 900gr Refil	5	R\$ 50,81	R\$ 254,05
18	2W Whey Body Action 900gr	6	R\$ 68,90	R\$ 413,40
19	Top Whey 3W 900gr Max Titanium	7	R\$ 110,60	R\$ 774,20
20	L-Glutamine 150 gr Body Action	4	R\$ 42,30	R\$ 169,20
21	Glutanima Universal 120gr	5	R\$ 72,15	R\$ 360,75
22	IsoWhey Max Titanium	6	R\$ 148,47	R\$ 890,82
23	Barra Mais Proteína Body Action cx c/ 12unid	40	R\$ 4,50	R\$ 180,00
24	Whey Bar Low Carb Probiótica cx c/ 24 unid	45	R\$ 5,50	R\$ 247,50
25	Mass Titanium 17500 Max Titanium 1,4kg	8	R\$ 33,90	R\$ 271,20
26	Max Shake 400gr Max Titanium	7	R\$ 28,80	R\$ 201,60
27	Leucine HMB pós Treino Body Action	4	R\$ 48,20	R\$ 192,80
28	Titanium Ultimate Pack Duo 44pcks Max Titanium	4	R\$ 85,60	R\$ 342,40

29 Black Bee 60caps Probiótica	4	R\$	66,23	R\$	264,92
30 Ultimate 2 Hot 360gr Max Titanium	5	R\$	44,30	R\$	221,50
31 420 Caffeine X Fire Thermo Body Action	3	R\$	26,00	R\$	78,00
32 N02 Expand Max Titanium 200 caps	3	R\$	31,98	R\$	95,94
33 M-Tor Leucine120 caps - Max Titanium	5	R\$	46,00	R\$	230,00
34 AminoHd 8:1:1 - Atletica	6	R\$	81,50	R\$	489,00
35 Amino Liquid 38000- 480ml Boy Action	4	R\$	49,30	R\$	197,20
36 Recovery Fast 4:1 1050gr - Atletica	8	R\$	88,60	R\$	708,80
37 Pack3D PreWork 300gr - Atletica	5	R\$	67,20	R\$	336,00
38 Pré -Hers 100gr Pro F. Body Action	6	R\$	39,22	R\$	235,32
39 Pré -HD 100gr Body Action	6	R\$	31,68	R\$	190,08
40 Luva KO Estampada RUDEL	7	R\$	34,90	R\$	244,30
41 Luvas F3 RUDEL Sports	6	R\$	49,99	R\$	299,94
42 Corda de Pular RUDEL Sports	3	R\$	56,99	R\$	170,97
43 Coqueteleira Duas doses c/misturador 600ml	10	R\$	29,90	R\$	299,00
44 Coqueteleira 700ml Probiótica	15	R\$	9,90	R\$	148,50
45 Coqueteleira Blender Sport rosa 830ml	7	R\$	48,90	R\$	342,30
TOTAL		356 R\$	2.444,94	R\$	15.371,73

5.8 Estimativa do Custo de Depreciação

Depreciação do Maquinário						
Descrição do Ativo	Valor do Ativo		Vida Útil	Depreciação Anual		Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$	3.040,73	5	R\$	608,15	R\$ 50,68
Móveis	R\$	11.171,29	5	R\$	2.234,26	R\$ 186,19
Total de Depreciação				R\$	2.842,40	R\$ 236,87

5.9 Estimativa do Custo Fixo Operacional mensal

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Aluguel	R\$ 1.200,00
Maquina de Cartão	R\$ 89,00
Água	R\$ 50,00
Energia Elétrica	R\$ 200,00
Telefone	R\$ 120,00
Honorários do Contador	R\$ 321,00
Pro- labore	R\$ 2.000,00
Material de Limpeza	R\$ 43,30
Material de Escritório	R\$ 51,20
Propaganda	R\$ 256,55
Depreciação	R\$ 236,87
Outras despesas	R\$ -
Total	R\$ 4.567,92

5.10 Demonstrativo do Resultado de Exercício

Demonstrativo do Resultado de Exercício		
Item	Descrição da Conta	Valor
5.5	Receita Total	R\$ 25.655,25
	Vendas	R\$ 25.655,25
	Imposto e gastos de Vendas	R\$ 2.026,76
5.6	Imposto sobre Vendas (-)	R\$ 1.154,49
5.6	Gastos com Vendas (-)	R\$ 872,28

	Custos Variáveis totais	-
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	15.371,73
	Margem de Contribuição	8.256,76
5.11	Custos Fixos Totais	4.568,14
	Resultado Operacional	3.688,62
	Resultado do Exercício	3.688,62

5.11 Indicadores de Viabilidade

Os indicadores de viabilidade estão apresentados da seguinte forma: Ponto de equilíbrio, lucratividade e a rentabilidade da empresa e o prazo de retorno do investimento.

5.11.1

Ponto de Equilíbrio		
Custo Fixo	R\$	4.568,14
Índice de Margem de Contribuição		0,33
Total do Ponto de Equilíbrio	R\$	14.194,04

Índice de Margem de Contribuição		
Receita Total	R\$	25.655,25
Custos Variáveis	R\$	17.398,49
Índice de Margem		0,32

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

$$PE = \frac{4.568,14}{0,32} = 14.194,04$$

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

$$\text{IMC} = \frac{(25.655,25 - 17.398,49)}{25.655,25} = 0,32$$

5.11.2

Lucratividade		
Lucro Líquido	R\$	44.263,42
Receita Total	R\$	307.863,00 ano
Total		14,38 % ao ano

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

$$\text{Lucratividade} = \frac{44.263,42 \times 100}{307.863,00} = 14,38\% \text{ ao ano.}$$

5.11.3

Rentabilidade		
Lucro Líquido	R\$	44.263,42
Investimento total	R\$	50.753,83
Total		87,21 % ao ano

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

$$\text{Rentabilidade} = \frac{44.263,42 \times 100}{50753,83} = 87,27 \% \text{ ao ano.}$$

5.11.4

Prazo de Retorno de investimento		
Investimento total	R\$	50.753,83
Lucro Líquido	R\$	44.263,42
Total		1 ano

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

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{50.753,83}{44.263,42} = 01 \text{ ano}$$

5.12.3 DRE Ano

Descrição da Conta	ANO I	ANOII	ANO III	ANO IV	ANO V
		15%	20%	25%	30%
Receita Total	R\$ 307.863,00	R\$ 354.042,45	R\$ 424.850,94	R\$ 531.063,68	R\$ 690.382,78
Imposto sobre Vendas (-)	R\$ 13.853,84	R\$ 15.931,91	R\$ 19.118,29	R\$ 23.897,87	R\$ 31.067,22
Gastos com Vendas (-)	R\$ 10.467,34	R\$ 12.037,44	R\$ 14.444,93	R\$ 18.056,16	R\$ 23.473,01
Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 184.460,76	R\$ 212.129,87	R\$ 254.555,85	R\$ 318.194,81	R\$ 413.653,25
Margem de Contribuição	R\$ 99.081,06	R\$ 113.943,22	R\$ 136.731,87	R\$ 170.914,83	R\$ 222.189,28
Custos Fixos Totais	R\$ 54.817,64	R\$ 54.817,64	R\$ 54.817,64	R\$ 54.817,64	R\$ 54.817,64
Resultado do Exercício	R\$ 44.263,42	R\$ 59.125,58	R\$ 81.914,22	R\$ 116.097,19	R\$ 167.371,64

6.0 Construção de Cenário

	Cenário Pessimista -20%	Cenário Provável	Cenário Otimista +20%
<i>Descrição</i>	<i>Valor</i>	<i>Valor</i>	<i>Valor</i>
1. Receita Total	R\$ 20.524,20	R\$ 25.655,25	R\$ 30.786,30
2. Custos Variáveis Totais			
(-) Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 12.297,38	R\$ 15.371,73	R\$ 18.446,08
(-) Imposto Sobre Vendas	R\$ 923,59	R\$ 1.154,49	R\$ 1.385,39
(-) Gastos com Vendas	R\$ 697,82	R\$ 872,28	R\$ 1.046,74
Subtotal 2	R\$ 13.918,80	R\$ 17.398,50	R\$ 20.878,20
3. Margem de Contribuição	R\$ 6.605,41	R\$ 8.256,76	R\$ 9.908,11
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 4.311,37	R\$ 4.311,37	R\$ 4.311,37
(-) Participações	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 3.156,31	R\$ 3.945,39	R\$ 4.734,47

A Construção de Cenário está organizada da seguinte forma: se a demanda da loja cair por conta da inflação ou se o preço dos suplementos aumentarem, ou apareça um novo concorrente direto em um certo período teremos o cenário pessimista, onde o faturamento cairá em 20%, se o preço dos suplementos caírem a demanda da loja aumentará e o faturamento poderá aumentar até 20%. Este cálculo, tanto do cenário pessimista, quanto do otimista, será feito a partir do cenário provável, ou seja, a partir do provável faturamento mensal da loja.

7.0 Avaliação Estratégica

A avaliação estratégica está organizada da seguinte maneira: pontos fortes, com as forças e oportunidades, e pontos fracos, com as fraquezas e ameaças da organização.

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A

Pontos Fortes		Pontos Fortes	
Fatores internos		Fatores Externos	
Controláveis		Incontroláveis	
Forças		Oportunidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Localização estratégica • Nutricionista de Qualidade • Atendimento de Qualidade • Condições de pagamento favoráveis • Satisfação do cliente. 		<ul style="list-style-type: none"> • Falta de concorrentes diretos • Busca incessante pela melhor forma física. 	
Pontos Fracos		Pontos Fracos	
Fraquezas		Ameaças	
<ul style="list-style-type: none"> • Ramo de negócio pouco conhecido • Fidelizações de Clientes 		<ul style="list-style-type: none"> • Inflação • Surgimento de novas empresas no mesmo ramo. 	

Forças

- Localização estratégica – A localização da loja foi baseada na pesquisa de marketing, onde seria mais viável para nossos futuros clientes.
- Nutricionista especializada – A Nutricionista vai auxiliar os clientes, tirando dúvidas e indicando o produto referente ao objetivo do cliente.
- Atendimento de Qualidade – A maioria das pessoas reclama do mau atendimento, por isso vamos oferecer um atendimento de qualidade.
- Produto de Qualidade – A Suplemix trabalhará com marcas Nacional e Importado, oferecendo diversidades e apresentando um produto pouco conhecidos pela população de Presidente Epitácio.
- Condições de pagamento – Oferecemos condições de pagamento favoráveis ao cliente, desde de pagamento a vista ou cartão de crédito em até 60 dias para pagar.
- Satisfação do cliente – O Cliente satisfeito ele volta para comprar novamente e anuncia para outras pessoas comprarem também.

Oportunidade

- Melhor forma física – Hoje em dia as pessoas estão cada vez mais preocupadas com a forma física, observando isso vamos oferecer suplementos que ajudem no objetivo de cada cliente.
- Falta de concorrentes diretos – Observamos que esse tipo de produto só é vendido em farmácias e percebemos a necessidade de uma loja especializadas.

Fraquezas

- Ramo de negócio pouco conhecido – A Suplemix vai ser uma empresa nova no mercado, muitas pessoas não conhece esse ramo de negócio.
- Conseguir Clientes – A empresa vai ter que conseguir clientes e se tornar conhecida, investir em marketing para captar o máximo de cliente possível

Ameaças

- Inflação –A inflação alta minimiza o poder de compra das pessoas, afetando a SupleMix, uma causa real (um desajuste entre a oferta e a demanda por bens e serviços)
- Surgimento de novas empresas no mesmo ramo: Com aparecimento de novas lojas, pode aumentar a concorrência, mas no momento só temos concorrentes indiretos.

8.0 Avaliação do Plano de Negócio.

Analisando o mercado de Presidente Epitácio minunciosamente e desenvolvendo o plano de negócio, foi possível perceber através da pesquisa, a escassez de uma loja especializada em vendas de Suplementos Alimentares.

A empresa tem como objetivo atender as necessidades e facilitar o cotidiano dos praticantes de atividades físicas, com produtos de qualidade e mais variedade, atendimento diferenciado e preços acessíveis.

A loja terá uma localização de fácil acesso para os clientes.

Assim, após as análises, concluímos que uma loja de suplementos alimentares é viável em Presidente Epitácio, pois com um investimento inicial no valor de R\$ 50.753,83, estimamos ter uma receita mensal de vendas no valor de R\$ 25.655,25, e o lucro mensal esperado é de R\$ 3.688,62, depois de pagar todas as despesas e

impostos devidos. Sendo assim teremos uma rentabilidade de 87,21% ao ano e a estimativa de retorno do investimento inicial é de 01 (um) ano, sob forma de lucro, para que os sócios recuperem o valor investido no negócio.

Referencias Bibliográficas

Exame < <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/numero-de-academias-dobra-em-tres-anos-no-brasil>

Acessado em 12 de Agosto de 2015.

IBGE < <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=354130&search=sao-paulo|presidente-epitacio>

Acessado em 12 de Agosto de 2015.

Anexos**QUESTIONÁRIO**

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

Pesquisa de Mercado**1-Gênero**

Masculino Feminino

2-Qual é a sua idade?

16 a 26 anos 27 a 37 anos

38 a 48 anos 48 a 59 anos

Acima de 60 anos

3-Qual é a sua Escolaridade?

Ensino Fundamental Ensino Médio

Ensino Superior Não estudou

4-Qual é sua Renda Familiar?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Nenhuma renda | <input type="checkbox"/> De R\$ 2.401,00 a R\$ 4.000,00 |
| <input type="checkbox"/> Até R\$ 800,00 | <input type="checkbox"/> De R\$ 4.001,00 a R\$ 5.600,00 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 801,00 a R\$ 2.400,00 | <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 5.601,00 |

5- Onde você reside?

- Distrito de Presidente Epitácio (Campinal)
- Próximo ao Instituto Federal
- Próximo do Cruzeiro
- Próximo da Prefeitura
- Em outra cidade
- Outro lugar _____

6- Você considera necessário ter uma loja especializada em suplementos em Presidente Epitácio?

- Sim Não

7- Você consumiria produtos de uma loja especializada em suplementos? (Se a resposta for não, o questionário termina aqui)

- Sim Não

8-Como você gostaria de fazer os pagamentos em uma loja especializada em suplementos?

- Cartão de Crédito
- Cheque
- Dinheiro
- Débito
- Crediário Próprio

9-Na sua opinião, qual seria a melhor localização na cidade para uma loja de suplementos?

- Rua Fortaleza (Rua do Banco Santander)
- Rua Maceió (Rua dos Correios)
- Rua São Luiz (Rua da Academia Acquaviva)
- Rua Antônio Venâncio Lopes (Rua da Santa Casa)

10-Você considera importante ter um nutricionista à sua disposição em uma loja especializada em suplementos?

- Sim Não

Se sim, você estaria disposto a pagar um pequeno acréscimo no valor do produto consumido em uma loja de suplementos, caso esta loja lhe oferecesse a orientação de um nutricionista gratuitamente no momento da compra?

- Sim Não

11- Quanto você estaria disposto a gastar por mês em uma loja de suplementos?

- Até R\$ 50,00
- De R\$ 51,00 a R\$ 100,00
- De R\$ 101,00 a R\$ 200,00
- De R\$ 201,00 a R\$ 300,00
- Acima de R\$ 300,00

12-Onde você costuma comprar suplementos?

- em farmácias

-) pela internet em lojas especializadas
-) em academias
-) pela internet em lojas de varejo
-) outros _____

13-Qual é o meio de comunicação que você utiliza para se informar?

-) Jornais/ Revistas
-) Rádio
-) Televisão
-) Internet
-) Outros_____

14-Quais são as dificuldades que você encontra para comprar suplementos?

-) Ausência de lojas especializadas
-) Mau atendimento
-) Falta de Variedades do Produto
-) Preço alto
-) Falta de Atendimento Virtual
-) Outros_____