



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
ESCOLA DE NEGÓCIOS
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO
FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS
<Exagerei no Blush>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

<Exagerei no Blush>

MÓDULO DE FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Fundamentos de Economia – Prof. Elaina Cristina Paina Venâncio

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Gabriele dos Santos Caldeirão, RA: 21000747;

José Luís Maringolo do Prado, RA: 21000607;

Maithê Monteiro Gozzo Cortezini, RA: 21000436;

Pedro Montejane Ricci, RA: 21000250;

Raissa dos Santos Vaccari, RA: 21000377;

Sérgio Murillo da Silva, RA: 21000731.

Mentor:

Leonardo Moraes, RA: 19000143

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	7
3.1 Fundamentos de Administração	7
3.1.1 Organograma	7
3.1.2 Missão, Visão e Valores	7
3.2 Fundamentos de Contabilidade	8
3.2.2 Balanço Patrimonial	8
3.2.3 DRE	8
3.2.4 Análise das Demonstrações	9
3.3 Fundamentos de Economia	13
3.3.1 Mercado Econômico	13
3.3.2 Análise de Concorrência	14
3.3.3 Projeção de Cenário	14
3.4 Fundamentos de Finanças	15
3.4.1 Taxa Selic	15
4 OBJETIVO	16
4.1 Objetivos específicos	16
5 RESULTADOS	18
6 CONCLUSÃO	19

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho, será aplicado os conhecimentos adquiridos nas disciplinas passadas até o segundo semestre do primeiro ano do curso de Administração. Dando maior ênfase para a parte contábil da empresa, o foco principal do grupo será ajudar a proprietária da mesma na estruturação do empreendimento. Contando com uma ferramenta para agilizar o processo de atendimento ao cliente e o controle dos dados por uma empresa própria para a função destinada, será possível obter um processo mais ágil. Com isso, mesmo não podendo ter o negócio como foco total da rotina diária, a proprietária poderá acompanhar o desenvolvimento da empresa. Além disso, serão citados e estudados diversos dados da empresa, possibilitando maior compreensão do projeto pelos demais.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Exagerei no Blush é uma empresa no ramo de maquiagens localizada em Aguai-SP, a empresa teve o início de suas atividades em 02 de junho de 2020, por ser uma empresa recente, ainda não possui uma formalização como MEI ou CNPJ.

Suas vendas são feitas pelas redes sociais Instagram e Facebook, assim como a divulgação também é feita através das mesmas. Não possui um ponto físico, entretanto, a proprietária fornece uma parte de seus produtos para vender na loja de sua mãe, que é proprietária de um comércio que vende sapatos (tentando entrelaçar os públicos-alvos).

Os principais concorrentes do mercado atingido são lojas de cosméticos, farmácias e alguns e-commerces da região, entre eles: Marinices, Silvia Make Up e Matita. Suas principais clientes são mulheres de Aguai e Região, na sua maioria são jovens atentas às tendências atuais das redes sociais. Seus principais fornecedores são da região da grande São Paulo.

Seu grande diferencial, além de gostar muito da área em que atua, é sempre buscar por novidades com preços acessíveis e que realmente tragam benefícios a seus clientes. Além disso, busca tratar os clientes da melhor forma possível, recomendando produtos de acordo com cada resultado esperado.

3 METODOLOGIA

3.1 Fundamentos de Administração

O objetivo principal da matéria é fornecer uma visão geral, garantindo a compreensão dos princípios e técnicas administrativas. Conhecer a administração de empresas é muito importante para que as organizações possam planejar seu futuro, fazendo com que tenham uma melhor visão de mercado.

Neste projeto será utilizado como parte da matéria vista em aula o organograma organizacional e a missão, visão e valores da empresa.

3.1.1 Organograma

Os organogramas representam os setores, órgãos e cargos da empresa, os níveis administrativos e a hierarquia da mesma. Na estrutura organizacional da empresa Exagerei no Blush, a empreendedora Juliana, por atuar sozinha em sua loja, desempenha as funções administrativas, contábeis, compras, divulgação, vendas e entregas.

3.1.2 Missão, Visão e Valores

A Missão, Visão e Valores fazem parte do planejamento estratégico e determina antecipadamente quais são os objetivos a serem atingidos pela empresa e como se deve fazer para alcançá-los.

Missão: Descreve os objetivos da organização e sua razão de ser.

Visão: Determina como se vê a empresa no futuro e serve para orientar a definição dos objetivos.

Valores: São os valores que a empresa zela.

3.1.3 Visão, Missão e Valores da empresa Exagerei no Blush

Visão: A empresa tem como visão ser referência para as mulheres da região, fazendo com que cada uma delas enxergue e valorize sua própria beleza.

Missão: Oferecer produtos de qualidade a preços acessíveis que valorize a beleza e o autocuidado.

Valores: A empresa preza pelo respeito, bom atendimento aos clientes, e a valorização da beleza da mulher brasileira.

3.2 Fundamentos de Contabilidade

A contabilidade é uma ciência social cujo objetivo é identificar, demonstrar e analisar todos os fatos econômicos e financeiros que afetam diretamente e indiretamente o patrimônio da empresa.

3.2.1 Planejamento Financeiro

Todas empresas necessitam de um plano financeiro, pois é ele que vai indicar a saúde financeira do negócio, apresentando todos os dados que por consequência, permitirão ao gestor tomar as decisões. O plano financeiro auxilia a captação de recursos e a realocação dos mesmos de forma eficiente, projetando cenários positivos para o futuro e potencializando o retorno dos investimentos (GITMAN, 2010).

3.2.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é um relatório que possui como objetivo fornecer informações do posicionamento financeiro da empresa em um determinado período de tempo, sendo composto por ativo total dividido em duas partes: circulante e não circulante. E o passivo também dividido em duas partes: circulante e não circulante, que são as obrigações e o patrimônio líquido, que representa todos os direitos que os sócios têm perante a empresa.

3.2.3 DRE

A Demonstração de Resultado do Exercício é um relatório que fornece uma visão sintética da empresa, ou seja, entrega os dados de forma resumida sobre os resultados operacionais obtidos do negócio em um determinado período, que geralmente é de um ano. Sendo composto pelo fluxo de receitas e despesas, que resultam em aumento ou diminuição do patrimônio líquido.

3.2.4 Análise das Demonstrações

As análises procuram identificar a origem e a elaboração dos demonstrativos financeiros e a realidade da empresa. É como se fosse um painel de controle que demonstra a situação financeira auxiliando na tomada de decisão.

Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush					
	04/2021 a 06/2021	07/2021 a 09/2021	Análise Vertical de 04/2021 á 06/2021	Análise Vertical de 07/2021 á 09/2021	Análise Horizontal
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	100,00%	100,00%	-4,04%
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	100,00%	100,00%	-4,04%
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	0	0	-4,04%
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-R\$ 4.730,34	-65,41%	-66,78%	-2,03%
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	R\$ 2.352,98	34,59%	33,22%	-0,08%
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-1,16%	-1,24%	3,29%
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-1,16%	-1,24%	3,29%
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	33,44%	31,97%	-8,23%
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0	0	0
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	33,44%	31,97%	-0,08%

Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush					
	04/2021 a 06/2021	07/2021 a 09/2021	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 06/2021
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 7.508,32	R\$ 7.358,15	R\$ 7.137,41
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 7.508,32	R\$ 7.358,15	R\$ 7.137,41
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 7.508,32	R\$ 7.358,15	R\$ 7.137,41
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-R\$ 4.730,34	-R\$ 4.966,86	-R\$ 5.066,19	-R\$ 5.268,84
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	R\$ 2.352,98	R\$ 2.541,46	R\$ 2.291,96	R\$ 1.868,57
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 92,52	-R\$ 98,07	-R\$ 103,95
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 92,52	-R\$ 98,07	-R\$ 103,95
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.448,95	R\$ 2.193,89	R\$ 1.764,62
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.448,95	R\$ 2.193,89	R\$ 1.764,62

Análise de Cenários

-10/10 a 12/10- Neste, apesar do cenário ser negativo e contando com as festas de fim de ano ela ainda conseguiu um pouco de lucro como se ela esperasse ganhar vamos supor uns 10 ou 15% a mais mas não chegou a isso. Na Receita colocamos um aumento de 6%, no CMV 5% de aumento no custo e nas despesas também.

-01/22 á 03/22- Colocamos o cenário um pouco mais pessimista devido ao início do ano porque geralmente as pessoas não gasta tanto por causa das contas de começo de ano, supomos uma queda de 2% na receita, no CMV coloquei mais 2% e nas despesas aumentamos mais 6%.

-04/22 a 06/22- Consideramos que as coisas piorem um pouco mais devido a aumento de preços de mercadorias, gastos operacionais e entregas. Colocamos na receita uma queda de 3%, o CMV em mais 4% e as despesas operacionais em mais 6%.

Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush					
	04/2021 a 06/2021	07/2021 a 09/2021	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 06/2021
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 9.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 12.200,00
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 9.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 12.200,00
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 9.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 12.200,00
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-R\$ 4.730,34	-R\$ 5.750,00	-R\$ 6.200,00	-R\$ 6.350,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	R\$ 2.352,98	R\$ 3.250,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.850,00
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 350,00	-R\$ 390,00	-R\$ 420,00
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 350,00	-R\$ 390,00	-R\$ 420,00
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.900,00	R\$ 4.410,00	R\$ 5.430,00
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.900,00	R\$ 4.410,00	R\$ 5.430,00

Análise de Cenários

-10/21 à 12/21- No cenário otimista aproveitamos os lucros de fim de ano para investir R\$250,00 em marketing, contamos também com o aumento de vendas devido a venda para uso próprio ou para presentear.
-01/22 à 03/22- Neste trimestre contamos com o aumento de vendas devido a divulgação através do marketing e o de período festas de Carnaval.
-04/22 à 06/22- Neste cenário consideramos que as vendas continuarão aumentando devido não só as divulgações e ao período de festas juninas no mês de junho mas também a melhora do cenário econômico do país.

Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush					
	04/2021 a 06/2021	07/2021 a 09/2021	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 06/2022
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 8.235,32	R\$ 6.288,71	R\$ 7.055,93
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 8.235,32	R\$ 6.288,71	R\$ 7.055,93
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 8.235,32	R\$ 6.288,71	R\$ 7.055,93
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-R\$ 4.730,34	-R\$ 5.500,00	-R\$ 4.000,00	-R\$ 4.000,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	R\$ 2.352,98	R\$ 2.735,32	R\$ 2.288,71	R\$ 3.055,93
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 96,24	-R\$ 90,36	-R\$ 90,89
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 96,24	-R\$ 90,36	-R\$ 90,89
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.639,08	R\$ 2.198,35	R\$ 2.965,04
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.639,08	R\$ 2.107,99	R\$ 2.965,04

Análise de Cenários

-10/21 à 12/21- No cenário realista consideramos como base para nossa projeção um aumento nas vendas devido ao período de festas de fim de ano, para que esse aumento aconteça colocamos como se ela fosse investir do próprio bolso R\$767,89 para aumentar a variedade de produtos disponíveis.

-01/22 à 03/22- Neste trimestre consideramos uma diminuição das vendas devido ao início do ano por ser um período onde com contas mais altas a se pagar como por exemplo: IPVA, material escolar, IPTU entre outros. Porém temos o período de Fevereiro que talvez possa alavancar suas vendas devido ao Carnaval para que ela possa ter uma grande variedade em produtos para o período ela investirá do caixa R\$1.360,92.

-04/22 à 06/22- Neste período ela investirá somente o lucro anterior, também fará um reajuste com um aumento de 2% em seus produtos e passará a cobrar 10% de taxa de entrega.

3.3 Fundamentos de Economia

A economia é a ciência que estuda a escassez e o uso dos recursos na produção de bens e serviços, através do qual, a sociedade pode administrar melhor cada riqueza.

Como grande problema na oferta e demanda, a falta de recursos sempre foi um problema para as indústrias e o comércio, porém “ajudando” a desenvolver outros métodos para a produção de interesse. Devido a ela a gestão de recursos escassos da sociedade é tão importante, possibilitando que todos possam conseguir tais recursos sem problemas de preços extremamente altos e de grande concorrência.

Nesta matéria será trabalhado o mercado econômico, que representa o local em que as negociações, as barganhas, os preços e os contratos são definidos entre os diversos agentes.

Cada um com algo para vender e querendo comprar algo, ou seja, é uma relação de trocas de valores monetários por bens ou serviços e contratação por meios de produção.

Analisaremos também os concorrentes, identificando-os e comentando com a proprietária os principais pontos para melhorar.

3.3.1 Mercado Econômico

O mercado da beleza vem crescendo cada dia mais, de acordo com o Ranking mundial de consumo HPPC (Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) da Abihpec/Euromonitor, ele é o maior e mais rápido entre qualquer outra categoria, o Brasil ocupa a quarta posição neste ramo. Apesar de atualmente estarmos vivendo em meio uma pandemia, as buscas por produtos de beleza continuam aumentando, principalmente de forma virtual.

Dessa forma podemos observar que o impacto do Covid-19 carregou mudanças significativas sobre saúde e o bem estar na vida dos consumidores. Os métodos de compras virtual vêm se destacando cada vez mais no cenário, as pessoas estão passando mais tempo em casa e isso as deixam confortáveis para pesquisar e comprar os produtos pela internet, para não ter que sair do seu conforto, por isso é necessário que o cliente possua uma boa experiência durante suas compras.

O crescimento do setor de maquiagens e cosméticos foi de 5,7%,segundo dados do Brazil Beauty News. No primeiro quadrimestre deste ano, mesmo com todas as situações citadas acima, a busca pelos produtos aumentam de forma exponencial. Este aumento também se deve ao uso das redes sociais, não só como uma forma de distração, mas também muitos as utilizam como ferramenta de trabalho. Um bom exemplo seriam os criadores de conteúdo e

influenciadores digitais, que para produzirem seus conteúdos, necessitam dos cosméticos e, com isso, acabam realizando parcerias com marcas e distribuidoras dos produtos, expondo cada vez mais aos públicos e efetuando uma propaganda dos mesmos.

3.3.2 Análise de Concorrência

Corresponde à situação de lucro de um mercado em que os diferentes produtores ou vendedores de um determinado bem ou serviço atuam de forma independente face aos compradores, com vista a alcançar um objetivo para o seu negócio-lucros, vendas utilizando diferentes instrumentos tais como os preços, qualidade e serviços pós vendas.

Na região existem alguns concorrentes que trabalham de forma parecida com a empresa que são eles:

Silvia make up é um salão de beleza em Leme-SP que tem um bazar com venda de produtos de maquiagens e cosméticos, tem site (silviamakeup.com.br), promove bazar de maquiagens com promoções na região, faz lives promocionais e é uma empresa formalizada.

Matita começou de forma virtual, hoje em dia tem loja física e atua das duas formas (informação passada pela Juliana), tem whatsapp business, faz sorteios durante lives, faz parcerias com outras empresas, dá dicas e é uma empresa formalizada.

Marinices tem whatsapp bussiness, dá dicas, faz lives promocionais, entregas na região com frete grátis acima de cem reais, trabalha com marketplace (Shopee). Consideramos que não há necessidade em se ter uma loja física, sendo assim possível a diminuição de despesas operacionais. Porém se faz necessário a formalização da empresa, o uso de um plano de marketing e ter um whatsapp business somente para atendimento aos clientes.

3.3.3 Projeção de Cenário

Sua principal função é analisar o contexto (interno e externo) no qual a empresa está inserida e identificar fatores futuros que são passíveis de ocorrer. Isso possibilita que a empresa tenha uma visão mais clara do cenário atual e permite a tomada de decisões mais assertivas.

3.4 Fundamentos de Finanças

Nos proporciona uma visão básica de finanças, nos dando uma noção e abordando os objetivos e a estruturação da administração financeira, bem como suas tomadas de decisões também.

3.4.1 Taxa Selic

A Selic é a taxa básica de juros da economia. É a principal ferramenta da política monetária utilizada pelo Banco Central para controlar a inflação. Ela influencia todas as taxas de juros do país, como por exemplo as taxas de juros de empréstimos, financiamentos e aplicações financeiras.

3.4.2 VPL

O VPL é um indicador que calcula os valores do caixa operacional futuro para o valor presente. Para calcular é preciso estabelecer uma taxa de retorno neste caso usamos a Taxa Selic, foi considerado um percentual de 1,53% no trimestre.

VPL					
	04/2021 a 06/2021	07/2021 a 09/2021	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 06/2022
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	R\$ 7.083,32	R\$ 8.235,32	R\$ 6.288,71	R\$ 7.055,93
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-R\$ 4.730,34	-R\$ 5.500,00	R\$ 4.000,00	-R\$ 4.000,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	R\$ 2.352,98	R\$ 2.735,32	R\$ 2.288,71	R\$ 3.055,93
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-R\$ 88,11	-R\$ 96,24	-R\$ 90,36	-R\$ 90,89
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	R\$ 2.264,87	R\$ 2.639,08	R\$ 2.198,35	R\$ 2.965,04
Taxa de 1,53%			R\$ 2.599,31	R\$ 2.132,59	R\$ 2.833,01
VPL:		R\$ 9.829,78			

4 OBJETIVO

A seguir será explicado um pouco mais sobre nossas sugestões para um plano de negócio de melhorias na empresa Exagerei no Blush.

4.1 Objetivos específicos

- Marketplace: O marketplace teve um grande crescimento nos últimos anos, só no ano de 2020 chegou a 52%, segundo dados do Jetcommerce. A atenção recebida por esses “shoppings virtuais” tem sua razão de ser, pois são gerenciados por empresas que arcam com a parte operacional e com isso a loja cadastrada pode se dedicar aos cuidados da sua página e ofertas de produtos. Outro fator importante é a possibilidade da empresa poder trabalhar com mais uma possibilidade de ferramenta de interação com o cliente.
- Sistema de automação: O sistema de automação consiste em organizar uma empresa, que conta com ferramentas como caixa, estoques, gerenciamento de boletos, cheques, lucro bruto de vendas e várias informações financeiras e administrativas. Um sistema completo e de fácil utilização com grande impacto que faz qualquer empresa se desprender no famoso “Excel”.
- Whatsapp Business: Essa ferramenta é essencial para que as empresas possam interagir, engajar e até mesmo fidelizar clientes. O Whatsapp Business foi criado em 2018 com a finalidade de atender as necessidades das pequenas empresas, o app auxilia o relacionamento empresa e cliente os tornando mais próximos.
Com ele a empresa pode criar um perfil comercial, tem também como opção colocar mensagem de saudação ou ausência, tem a possibilidade de exibir seus produtos em um catálogo dentro do próprio app entre várias outras vantagens que a plataforma proporciona.
- Formalização da Empresa: Seria interessante que a empresa desenvolvesse uma formalização, por exemplo com MEI, ele é um ótimo meio para empresas pequenas e iniciantes. Com ele a proprietária terá acesso aos benefícios da Previdência Social (aposentadoria, salário-maternidade, pensão pós morte e também auxílio doença), esses são alguns fatores que impactam positivamente nos rendimentos da empresa. Ao

se cadastrar no MEI, a empresa passará a ter um CNPJ, onde será possível emitir nota fiscal e realizar a abertura de uma conta jurídica nas instituições bancárias, isso vai fazer com que seja mais mais simples realizar o controle financeiro e evitar a confusão patrimonial, que é muito comum por quem atua por conta própria.

- Omnichannel: O modo como as pessoas fazem negócios está em constante evolução, e como a intenção das empresas é agradar o cliente é preciso que estejam em diversos canais de comunicação. E com essa variedade de canais é necessário que haja uma integração entre as plataformas, hoje temos diversas opções como instagram, facebook e whatsapp business, porém é necessário que tenhamos outras ferramentas como site, e-mail, entre outros como uma segunda opção para que o cliente possa entrar em contato. O ponto mais importante é criar não só uma integração mas sim uma conexão mais profunda com o cliente, buscando oferecer uma melhor experiência no momento da compra.

5 RESULTADOS

O resultado que o buscamos alcançar junto a empresa é uma melhor estruturação para que ela consiga desenvolver seus projetos de uma maneira mais fácil e com isso aumentar seu potencial de vendas.

6 CONCLUSÃO

Após muitas pesquisas e entendimentos sobre a empresa, podemos concluir que após ela seguir todas as etapas que desenvolvemos, a empresária conseguirá um resultado melhor do que o esperado. Em cada tópico foi explicado tudo detalhadamente, para que assim, a empresa não encontre dificuldades em prosseguir o projeto.

REFERÊNCIA

UFFS. PLANO DE NEGÓCIO PARA MELHORIAS DOS ASPECTOS EMPRESARIAIS: EMPRESA BELA STORE MAQUIAGENS E COSMÉTICOS EM SEARA – SC <https://rd.uffs.edu.br/bitstream/prefix/4351/1/CANALLI.pdf> . Acesso em 03 de setembro de 2021.

Terra. Mercado da beleza apresenta novas tendências para 2021. <https://www.terra.com.br/noticias/dino/mercado-da-beleza-apresenta-novas-tendencias-para-2021,39d7bb4353e4bcab6da8e3b19d26d4b31feewiz7.html> . Acesso em 10 de setembro de 2021.

Uol. Apesar do uso de máscaras e do home office mercado da beleza cresce no Brasil. <https://tab.uol.com.br/noticias/redacao/2021/06/06/apesar-das-mascaras-e-do-home-office-mercado-da-beleza-cresce-no-brasil.htm> . Acesso em 10 de setembro de 2021.

Brazil beauty news. Setor de cosméticos cresce cerca de 5,7% no primeiro quadrimestre de 2021. <https://www.brazilbeautynews.com/setor-de-cosmeticos-no-brasil-cresce-de-5-7-no-4049#:~:text=Radar-,Setor%20de%20cosm%C3%A9ticos%20no%20Brasil%20cresce%20de%205%2C7,no%20primeiro%20quadrimestre%20de%202021&text=A%20amplia%C3%A7%C3%A3o%20da%20abertura%20do,no%20primeiro%20quadrimestre%20de%202021> . Acesso em 10 de setembro de 2021.

Jetecommerce. Conheça 6 vantagens do marketplace para os pequenos negócios. <https://www.jetecommerce.com.br/blog/vantagens-do-marketplace/> . Acesso em 24 de setembro de 2021.

App Loja Free. Download|App Loja. <https://www.aploja.net/download-aploja-free> . Acesso em 27 de setembro de 2021.

Take Blip. Quais são as reais vantagens do Whatsapp Business? <https://www.take.net/blog/whatsapp/vantagens-whatsapp-business/> . Acesso em 27 de setembro de 2021.

Banco Central do Brasil. Taxa Selic. <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic> . Acesso em 01 de outubro de 2021.

Resultados Digitais. O que é omnichannel e quais as vantagens dessa estratégia. <https://resultadosdigitais.com.br/blog/omnichannel/> . Acesso em 11 de outubro de 2021.