



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

Yandra Afros & Cachos

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

PROJETO DE EXTENSÃO
FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Yandra Afros & Cachos

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:

Ana Luiza Souza da Silva, RA 21000494

Beatriz Aguiar, RA 21000356

Guilherme Leite, RA 21000349

Lucas Raphael, RA 2100049

Radija Matos, RA 21000900

Talita Santos, RA 21000113

Vanessa Araújo, RA 2100011 1

Mentor:

Letícia Domiciano Gabriche, RA 20000292

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

Sumário

1. INTRODUÇÃO	05
2. DESCRIÇÃO	06
3. METODOLOGIA	07
3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO	07
3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES	07
3.1.2 CONCORRENTES	07
3.1.3 CLIENTES	07
3.2 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	07
3.2.1 MERCADO ATUAL	07
3.2.2 MERCADO ATUAL - SALÃO DE BELEZA YANDRA ARAÚJO AFROS E CACHOS	07
3.3 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE	07
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	07
4. RESULTADOS	08
5. CONCLUSÃO	09
6. REFERÊNCIAS	10
7. ANEXOS	11

1. INTRODUÇÃO

A empresa de Yandra fala muito sobre empoderamento e aceitação, acreditamos que esse propósito deve alcançar mais pessoas, e também, queremos que sintam a experiência de ser cliente e como se sentem diferente visitando o salão e desfrutando dos benefícios do salão.

Sendo assim, em nosso projeto nosso maior objetivo consiste em de algum modo auxiliar na captação de clientes usando as redes sociais a nosso favor juntamente com estratégias métricas e sentimentais, pensamos em trazer feedbacks/ antes e depois/depoimentos sobre o quão grande é a sensação de se sentir bem sendo você mesmo, e usando sempre o envolvimento da Yandra a favor, afinal, isso não existiria se não fosse por ela através de seu propósito.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Yandra atuou em diversas áreas diferentes, porém não obteve sucesso e nenhuma delas despertou o interesse, não o encantava.

Como a maioria dos administradores, Yandra não foi diferente, sempre teve o sonho de empreender, o que cultivou esse sonho de abrir um salão especialista em afros e cacheados foi a falta de salões no mercado que atuam representando este público, decidiu começar porque sabia que seu propósito ia além de somente atender e fazer os procedimentos simples e óbvios mas também iria de despertar o amor em cada um, independente de suas definições e destruindo todo e qualquer padrão.

Ela busca sempre inovar e aprender para que possa atender de maneira qualificada e individualmente cada um de seus clientes, sempre buscando devolver a verdadeira identidade para aqueles que já nem lembram mais como é se olhar no espelho e enxergar os cabelos naturais.

3. METODOLOGIA

A empresa presta um serviço que vai muito além da estética, indo com foco também na parte social do empoderamento.

Assim, nosso projeto consiste em auxiliar na captação de clientes por meio de, principalmente, as redes sociais (que convenhamos, hoje em dia elas fazem o maior sucesso!) e apresentar o propósito para que chegue em mais pessoas que de certo modo, buscam por essa verdadeira identidade que se enquadram no público alvo do salão, chegando ao nosso objetivo final que seria aumentar a receita do salão.

3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO

3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A empresa tem a missão de elevar a auto-estima, por meio de um atendimento humanizado e reconstruindo o temido “padrão de beleza”.

Através de muita paixão, ética e valorização dos clientes, tem como sua missão ter consigo o diferencial de ser focada em colocar pra fora a essência e o poder dos cabelos reais.

Na sociedade onde vemos pretos e pretas alisando ou escondendo o cabelo que os simboliza da melhor forma para serem aceitos no ambiente de trabalho ou por algum grupo, Yandra faz com que se aceitem como são e mostra como a beleza afro está muito além da cor da pele.

O maior valor e diferencial que a profissional possui, é uma observação avançada do couro cabeludo por meio de uma Tricoscopia, assim consegue encontrar o melhor procedimento de forma personalizada para o cliente.

3.1.2 CONCORRENTES

O trabalho da Yandra em nossa cidade tem consigo um grande diferencial, portanto, após conversarmos com a mesma, chegamos a conclusão de que não há concorrentes.

3.1.3 CLIENTES

Seu público alvo é voltado a cabelos afros e cachos.

A faixa etária não é pré-definida, na realidade ela atende a todos que queiram restaurar sua autoestima e se aceitarem.

3.2 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

3.2.1 MERCADO ATUAL

Na pandemia aconteceu de muitas empresas entrarem em colapso total pois foi uma crise mundial que afetou diversas empresas, levando até a demissões, pois era algo inesperado que ninguém estava preparado, alguns países com grandes suportes conseguiram enfrentar melhor o que aconteceu, e com isso fizeram com que os colaboradores ficassem em casa, infelizmente no Brasil ocorreu de formas e maneiras diferentes.

Com a segunda onda do COVID que se aproximou entramos em novo colapso de alerta e vigilância pois era incerto o que se poderia acontecer no dia posterior, muitas empresas optaram por redução salarial e rodízio de funcionários, ou seja, trabalhavam menos

horas, porém o salário chegava a ser reduzido até 70% durante 3 meses, sendo assim a empresa não pode mandar o funcionário embora enquanto estiver nessas condições.

Atualmente, com o grande avanço das vacinas e uma queda drástica no nível de demissões, redução de carga horária, voltando algumas situações ao normal, podemos ver a situação financeira melhorando.

3.2.2 MERCADO ATUAL - SALÃO YANDRA CACHOS E AFRO

No caso de salões de beleza, a diminuição não foi diferente, essa área também sentiu muito a queda da movimentação e também do montante.

Afinal, quem iria se arrumar para ficar em casa? Praticamente ninguém! Principalmente visto que neste meio tempo muitos perderam seus empregos.

Com o diminuir da pandemia (COVID-19), a empresa buscou uma estabilidade melhor, onde conseguiu se recolocar e recomeçar, o aumento de giro fica ainda mais alto em épocas comemorativas e assim sucessivamente, ela conseguiu se reerguer e assim ter sua tabela de clientes fixos na qual a rentabilidade cresce ainda mais, também existe as clientelas que vão em temporadas e não frequentam o salão diariamente, mas que ajudam o giro da empresa dela se movimentar.

3.3 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

A DRE, que é a Demonstração do Resultado do Exercício, é um relatório contábil que evidencia se as operações de uma empresa estão gerando lucro ou prejuízo, considerando um determinado período de tempo.

A DRE é um grande associado do empreendedor, por isso, saber usá-la é tão importante para a administração da empresa.

Não importa o tamanho da empresa ela sendo grande ou pequena é importante saber para que serve o uso da DRE e Fluxo de caixa para a organização e crescimento sustentável da empresa. O Fluxo caixa que também é conhecido como DFC é um documento que permite ao empreendedor acompanhar como está a situação financeira da empresa no dia a dia. É fundamental ter neste documento, informações sobre o saldo na conta bancária da organização, as projeções de entrada e saída de dinheiro, entre outros fatores importantes.

Sem o fluxo de caixa e DRE, o gestor terá grandes dificuldades para avaliar seu negócio do ponto de vista financeiro e não conseguirá identificar eventuais problemas relacionados às finanças corporativas.

Demonstração do resultado do exercício - Yandra Afros e Cachos			
	10-2020 a 12-2020	01-2021 a 03-2021	04-2021 a 06-2021
(=) Receitas Brutas	R\$ 3.340,00	R\$ 1.923,00	R\$ 1.987,00
(+) Receitas com Vendas	R\$ 3.340,00	R\$ 1.923,00	R\$ 1.987,00
(-) Deduções	-R\$ 299,79	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
(-) Impostos sobre Vendas	-R\$ 299,79	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
(=) Receitas Líquidas	R\$ 3.040,21	R\$ 1.722,00	R\$ 1.786,00
(-) CMV	-R\$ 2.337,80	-R\$ 2.442,24	-R\$ 2.583,10
(=) Lucro Bruto	R\$ 702,41	-R\$ 720,24	-R\$ 797,10
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 846,83	-R\$ 783,30	-R\$ 894,15
(-) Despesas operacionais	-R\$ 846,83	-R\$ 783,30	-R\$ 894,15
(=) Lucro Antes dos Impostos	-R\$ 144,42	-R\$ 1.503,54	-R\$ 1.691,25
(=) Lucro Líquido	-R\$ 144,42	-R\$ 1.503,54	-R\$ 1.691,25

PROJEÇÃO - DRE

	1º	2º	3º
14%	R\$ 2.265,18	R\$ 2.582,30	R\$ 2.944,24
	R\$ 2.265,18	R\$ 2.582,30	R\$ 2.944,24
	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
14%	R\$ 2.064,18	R\$ 2.381,30	R\$ 2.743,24
-2%	-R\$ 1.291,55	-R\$ 1.275,71	-R\$ 1.250,19
14%	R\$ 772,63	R\$ 1.105,59	R\$ 1.493,05
-2%	-R\$ 876,26	-R\$ 858,73	-R\$ 841,55
	-R\$ 876,26	-R\$ 858,73	-R\$ 841,55
10%	-R\$ 103,63	R\$ 246,86	R\$ 651,50
TOTAL	-R\$ 103,63	R\$ 246,86	R\$ 651,50

Após analisarmos a DRE, fizemos a projeção de acordo com aumentos e quedas de movimentos no ambiente, quando haver festas, eventos, épocas de ano, como início ou finais de anos, de acordo com isto fizemos uma pesquisa e com base nos cálculos feitos chegamos a um acréscimo de 14% a 10% nos próximos trimestres, quando estiver mais movimentado.

E algumas quedas de 2% quando houver falta de movimento no salão.

3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

A VPL, é o valor presente líquido, também conhecido como valor líquido atual, um instrumento que traz para a data zero os fluxos de caixa (positivos e negativos) de um projeto de investimento. Soma-se, então, o valor investido inicial, com a taxa mínima de atratividade (TMA).

Se o VPL for maior que zero, significa que esse projeto tem valor, ou seja, ele traz retorno para o investidor, gerando lucro. Em contrapartida, se o VPL for menor que zero, o projeto não traz retorno para o investidor, gerando prejuízo. Isso será melhor compreendido ao realizarmos os cálculos no exemplo que trouxemos para você mais adiante.

	1º	2º	3º
i (Taxa trimestral)	1,53	1,53	1,53
n (Período)	1	2	3
VF	-R\$ 103,63	R\$ 246,86	R\$ 651,50
TOTAL	-R\$ 102,07	R\$ 239,48	R\$ 622,49

DRE BASE Inicial
-R\$ 1.691,25

VPL	R\$ 2.655,29
------------	--------------

De acordo com a análise da DRE, foi feita a VPL com o valor Taxa Selic de 1,53% aplicado de acordo com o trimestre separadamente, somando os resultados obtidos com o valor DRE base de - R\$1.691,25, se resultando em R\$ 2.625,29.

4. RESULTADOS

SENSIBILIZAR O PÚBLICO: Nossa primeira etapa a se seguir seria sensibilizar o nosso público alvo, mostrar resultados, diferenciais e fazer com que estes sintam a experiência de ser cliente, não ser apenas mais um salão de beleza, e sim ser o salão Yandra Araujo.

PROMOCÕES: Praticamente todo mundo adora promoção e por isso vale a pena realizar promoções pontuais em busca de gerar impacto no público-alvo do salão. Nesse caso, vale a pena criar programas de fidelidade, com recompensas e descontos, para clientes que se mantiverem ativos com mais intensidade. Criar kits promocionais e ofertas também seria um ponto interessante para ser investido. Este seria um passo para fidelizarmos os clientes do salão. Além de conquistar clientes, queremos clientes fiéis. O melhor marketing são as experiências que fazem.


5. CONCLUSÃO

Após as observações que tivemos em relação ao salão de beleza conforme o projeto foi desenvolvido, podemos concluir que temos um grande público que se interessam por criações digitais e interações que ocorrem neste meio, por isso, acreditamos que teremos um resultado positivo, tanto na interação dos futuros clientes, quanto no aumento de receita, que será consequência de um bom trabalho em relação às estratégias que iremos utilizar.

6. REFERÊNCIAS

1. <https://www.mundodomarketing.com.br/entrevistas/37696/case-beleza-natural-o-cach-o-como-produto-e-proposito.html> Acesso em:18/10/2021
2. <https://cursos.criadoresdeimagem.com.br/como-atrair-clientes-pro-meu-salao-de-beleza/> Acesso em: 20/10/2021
3. <https://www.google.com.br/amp/s/conube.com.br/blog/o-que-e-dre-e-para-que-serve/amp/> Acesso em: 22/10/2021 .
4. <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-vpl> Acesso em:01/11/2021

7. ANEXOS

 DRE + Projeção + VPL.xlsx