



UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
Na Medida Certa

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO 2019



UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
“Na Medida Certa”

Módulo 03 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria

Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Orçamentária – Prof. Júlio César Teixeira

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Andriel de Oliveira Rezende, RA 18000719

Brenda Ramiro Fostinoni, RA 18000942

João César Fontes Marques, RA 18001589

Maria Elisa Alves da Costa, RA 18000251

Marisa Graziela da Silva, RA 18000543

Sarah Valente Machado, RA 18001998

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO 2019

SUMÁRIO

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão, Visão e Valores da Empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - Âmbito estadual
 - Âmbito municipal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
 - 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.
 - 1.10 - Contrato Social;
 - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;
 - 1.12 - Receita Federal – CNPJ;
 - 1.13 - Receita Estadual – IE;
 - 1.14 - Prefeitura Municipal;
 - 1.15 - Alvarás;
 - 1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 – Modelo de Negócio
 - 2.2 - Estudo dos clientes
 - 2.3 - Estudo dos concorrentes
 - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal

- 5.7 - Custo unitário
- 5.8 - Custos de comercialização
- 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
- 5.10 - Custos de mão-de-obra
- 5.11 - Custos com depreciação
- 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
- 5.13 - Demonstrativo de resultados
- 5.14 - Indicadores de viabilidade

- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas

- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 – Resumo

Atualmente vivemos uma fase de inclusão e diversidade, seja de tamanho, cor, tipo de cabelo, raça e várias outros fatores. Podemos observar um aumento significativo em lojas de plus size, dedicadas a venda de roupas de tamanhos bem maiores. Em contrapartida não vemos esse mesmo aumento de lojas focadas em pessoas de tamanhos menores para pessoas mais magras. É esse desfoque de interesse das lojas em se especializar em tamanhos menores que vamos explorar. “Na Medida Certa” é um e-commerce que trabalha somente com roupas de tamanhos bem menores que faz o intermediário entre as lojas e os clientes.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.206.804,01
Lucratividade	8,83 %
Rentabilidade	34,79%
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 10 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Sarah Valente Machado		
Endereço:	Rua Treze de Maio, 1026, Parque Miguelito		
Cidade:	Aguai	Estado:	São Paulo
Perfil:			

Sarah Valente Machado, 20 anos, mais conhecida como Sarah Machado é natural de White Plains, Nova Iorque. Sarah nasceu e foi criada nos EUA até seus 12 anos e em 2011 voltou para o Brasil à cidade natal de sua mãe, Aguai. Desde sempre é uma menina alegre e falante, ser comunicativa é um dos pontos positivos dela. Outra de suas características marcante é a sua magreza, sempre chamada de magrela por seus amigos e familiares.

Estudar é uma das coisas favoritas da Sarah. Desde novinha gostava de ir a escola, era participativa em tudo que acontecia na escola e mantinha notas altas. Durante o ensino médio cursou o ETIM (Ensino Médio Integrado ao Técnico) em Administração, que a ajudou a confirmar que ingressaria na faculdade de Administração de Empresas. O envolvimento na área de negócios despertou uma vontade na Sarah de um dia ser dona de seu próprio negócio. Depois de passar a adolescência precisando levar a maioria de suas roupas para ajustar na costureira, Sarah teve uma ideia que deu origem ao mercado atuante de sua empresa. Juntar diversas opções de roupas, de todas as marcas e estilos, só que especializada em roupas de tamanhos bem menores para pessoas mais magras que passam pelo mesmo problema que ela no dia-a-dia.

Toda a parte de gestão da loja é por conta do Sarah. Ela conta com a ajuda das suas sócias Brenda, Maria Elisa e Marisa em toda a parte criativa, de design e financeira.

Nome:	Marisa Graziela da Silva		
Endereço:	Rua João Batista Velsechi, 103, São Judas		
Cidade:	Espírito Santo do Pinhal	Estado:	São Paulo
Perfil:			

Marisa Graziela da Silva, 20 anos, mais conhecida como Máh é natural de Espírito Santo do Pinhal. Marisa sempre foi uma pessoa muito determinada e cheia de energia. Desde cedo começou a trabalhar na área de TI, neste período, aproveitou para fazer alguns cursos de aperfeiçoamento na área de TI e logística. Em seguida decidiu com um grupo de amigas montar um e-commerce para vendas de roupas.

Marisa gerencia toda parte de gestão da loja. E também a seleção dos funcionários, definição dos horários, movimentação de caixa e dos pagamentos.

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Nome:	Maria Elisa Alves da Costa		
Endereço:	Rua: Avenida Duque de Caxias		
Cidade:	Casa Branca	Estado: SP	São Paulo
Perfil:			

Maia Elisa Alves da Costa 22 anos, natural de Casa Branca, mais conhecida como Lisa, tem um filho de 7 anos, e mora com seus pais e irmãos na sua cidade natal, sempre foi uma pessoa muito extrovertida e determinada a alcançar seus objetivos. Começou a trabalhar com seus 18 anos em uma multinacional e pretende crescer profissionalmente e fazer carreira.

Maria Elisa Alves, sócia proprietária, cuida da gestão financeira da empresa.

Nome:	Brenda Ramiro Fostinoni		
Endereço:	Rua José Inácio Diniz, 437, Jardim Pousada do Sol		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			

Brenda Ramiro Fostinoni, 20 anos, é natural de São João da Boa Vista, São Paulo.

Brenda sempre foi uma pessoa muito quieta e vergonhosa, após o ensino médio começou no ensino superior, cursando direito, onde não se identificou muito, mas viu a necessidade de ser mais comunicativa, passou-se um ano, trancou o curso e começou outro, administração, onde se identificou mais, pois já havia o interesse em montar um negócio próprio.

No primeiro semestre observou que para ter um grande futuro, teria que sair de sua zona de conforto e começar a se empenhar mais, sendo mais comunicativa e proativa. Desde então, ela procura se adequar para ser a melhor em que faz.

Brenda é sócia-proprietária e vendedora da loja.

1.3 - Missão, Visão e Valores da Empresa

Missão:

“Proporcionar uma maior variedade de vestimentas, com estilo e praticidade, para valorizar a vaidade das mulheres finas e esguias.”

Visão:

“Ser a melhor, completa e prática empresa de venda de moda à distância do Brasil visando uma experiência única tanto para os consumidores, quanto para nosso consumidores, quanto para nossos colaboradores.”

Valores:

“O cliente é a nossa razão de existir. Direcionamos todos os esforços para superar sua expectativa, sempre. Selecionamos nossa equipe um por um, composta pelas pessoas mais talentosas. O produto junto ao melhor serviço, proporciona a melhor experiência. Acreditamos que o que faz a diferença são as pessoas, que com esforço e dedicação trazem resultado e valor para a empresa. Confiamos porque temos as melhores pessoas alinhadas e motivadas. Integridade, honestidade, diversidade e o mais alto padrão ético é exigido da nossa equipe em tudo o que é feito.”

1.4 - Setores de atividade

O setor de atividade é Comércio na prestação de Serviços.

1.5 - Forma jurídica

A forma jurídica é sociedade limitada

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Empreendedor Individual

Regime SIMPLES Regime NORMAL

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração

Social COFINS – Contribuição para Financiamento da

Seguridade Social CSLL – Contribuição Social sobre o

Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

Âmbito estadual

- () ICMS – Regime Simplificado
(x) ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

Âmbito municipal

- () ISS – Imposto sobre Serviço

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	SARAH MACHADO VALENTE	R\$ 95.000,00	25
2	BRENDA RAMIRO FOSTINONI	R\$ 95.000,00	25
3	MARISA GRAZIELA DA SILVA	R\$ 95.000,00	25
4	MARIA ELISA ALVES DA COSTA	R\$ 95.000,00	25
Total		R\$ 380.000,00	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para abrir a empresa virão dos próprios sócios investidores. Cada sócio usará de seu capital para investir na empresa. Alguns dos sócios irão vender imóveis e automóveis para investir na sociedade.

Direito Empresarial

Por se tratar de um e-commerce que envolvem 4 socios, optamos pela sociedade limitada (Ltda). Neste tipo de sociedade a responsabilidade de cada sócio é de acordo com o capital investido, ou por porcentagem de contribuição para a criação da empresa. Mas em caso de dívida os sócios respondem pelo valor total do patrimônio da empresa. Este tipo de sociedade tem por vantagem proteger o patrimônio pessoal de cada sócio em caso de falência ou fechamento da empresa.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Para abertura de uma empresa são necessários os seguintes documentos.

- Cópia CPF. Autenticada de todos os sócios;
- Cópia do R.G autenticada de todos os sócios;
- Cópia autenticada da Certidão de emancipação no caso de menor de 18 anos e maior de 16;

- Cópia do IPTU do imóvel;
- Cópia do comprovante de endereço da empresa e de todos os sócios;
- Vistoria sanitaria (se a empresa manipular produtos alimentícios);
- Atividades que a empresa exercera.

1.10 Contrato Social;

O Contrato Social é a certidão de nascimento da empresa. Nele que irão constar todos os dados básicos do negócio, como: quem são os sócios, qual o endereço da sede, quais os deveres de cada sócio com o empreendimento e qual o ramo de atuação, entre várias outras coisas.

Na verdade, contrato social é o nome da certidão de nascimento de uma sociedade limitada. Ele leva em consideração as regras deste regime, podendo ser alterado, se necessário. Isso é importante caso a sua empresa esteja definindo as atividades ainda ou precise de constante atualização do ramo de atuação.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial;

A junta comercial é um órgão governamental que registra atividades relativas a empresas e sociedades empresariais. Para se abrir uma empresa o primeiro passo a ser dado é fazer o registro na junta comercial do seu Estado ou no cartório de registro de pessoa jurídica. Somente a partir deste momento a empresa começa a existir oficialmente.

1.12 Receita Federal – CNPJ;

Ao fazer o registro na junta comercial, os proprietários da empresa recebem o NIRE (Número de identificação do registro da empresa) no site da receita federal e por meio dele que se obtém o CNPJ da empresa. Neste momento, deve ser feita também a escolha das atividades a ser exercidas pela empresa, para fins de tributação e fiscalização.

1.13 Receita Estadual – IE;

Assim como a Inscrição Municipal, você precisará obter a Inscrição Estadual. Ela é um número que representa o registro da empresa junto à Secretaria da Fazenda do Estado ou à Receita Federal, indicando que você será um contribuinte do ICMS (Imposto sobre Circulação de Produtos e Serviços). Diferente da Inscrição Municipal (que é obrigatória a todas as empresas), a Inscrição Estadual é necessária quando você responde estas três perguntas afirmativamente:

1. Você vende produtos ou realiza transporte e movimentação de mercadorias?
2. Presta serviço de comunicação?
3. Presta serviços de distribuição de energia?

Se caso você estiver encaixado nestas opções , você precisa de uma Inscrição Estadual e este número deverá constar em todas Notas Fiscais emitidas pela empresa, sempre incluindo também o seu CNPJ. Ela também aparece em vários outros documentos fiscais e não fiscais. A única boa notícia aqui é que o cadastro como contribuinte do ICMS não tem custo e pode ser feito pela internet no site da Secretaria da Fazenda do seu Estado.

1.14 Prefeitura Municipal;

Obtido o CNPJ, o próximo passo, no caso de empresa com atividade de prestação de serviços, é fazer a inscrição fiscal na Secretaria de Finanças do município. Normalmente, essa inscrição é solicitada em conjunto com a emissão alvará de funcionamento.

1.15 Alvarás;

Trata se da permissão oficial e necessária para que seu negócio efetivamente abra as portas e os critérios para sua obtenção variam de acordo com o tipo de atividade a ser desempenhada ou produto vendido.O alvará é uma licença que permite o funcionamento de empresas comerciais, industriais, agrícolas e prestadoras de serviços, bem como de sociedade e associações de qualquer natureza. Este documento deve ser solicitado à prefeitura ou à administração regional de cada município.

Para a concessão do alvará é necessário que a atividade possa ser exercida no endereço da empresa, em conformidade com o Código de Posturas do município. Conforme a natureza de cada atividade, a concessão do alvará de funcionamento pode exigir licenças do Corpo de Bombeiros, da Vigilância Sanitária, do Meio Ambiente e outros órgãos de segurança e fiscalização.

1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)

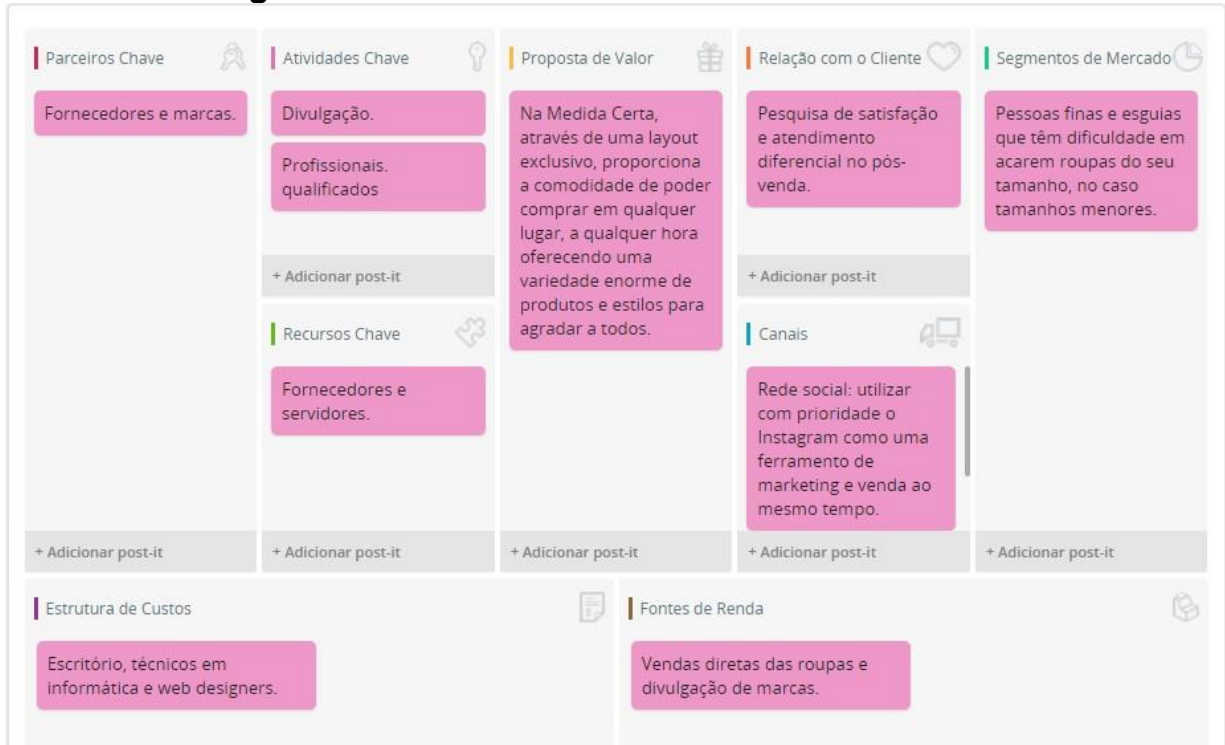
Para algumas atividades, existem algumas licenças extras que precisam ser conquistadas antes do negócio ser iniciado. É o caso do Alvará dos Bombeiros, no qual a corporação do estado precisa conceder um alvará após vistoria da área onde sua empresa funcionará. Suas exigências variam bastante de acordo com os riscos encontrados e a legislação de cada Estado tem regras específicas previstas em códigos de segurança.

Obviamente, conseguir este documento exige um custo elevado e muitas vezes é cobrado um plano ou projeto contra incêndio. Já se você pensa em abrir uma clínica médica, mercearia, bar, restaurante ou até mesmo um food truck, já sabe: será necessário uma vistoria da Vigilância Sanitária para emissão de um alvará para poder operar.

A determinação da necessidade da Licença Sanitária cabe ao município. Outro tipo de licença é a ambiental, uma exigência tanto do município quanto do Estado dependendo do seu ramo de atividade (utilizada por postos de combustíveis, barragens e atividades como a serigrafia).

2 - Análise de mercado

2.1 - Modelo de negocio



2.2 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Mulheres de classe média e alta, que usam manequins P, PP ou seja, pessoas magras e de tamanhos menores. Clientes que estão dispostas a se vestir com elegância, conforto e sofisticação, sempre na medida certa.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Mulheres, adolescentes, empresárias, executivas, num modo geral todas aquelas mulheres que tem a necessidade de usar roupas de tamanhos menores, e que procuram elegância e sofisticação que um look mais despojado pode oferecer. A necessidade de roupas de tamanhos menores e que muitas lojas não oferecem para seus clientes.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Na medida certa é um site, um E-COMMERCE especializado em revendas de roupas de tamanhos menores, com um atendimento 24 horas atendendo todos os clientes espalhado pelo Brasil que tenham o interesse e a necessidade de usar um manequim P e PP.

2.3 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos Clientes	Garantias oferecidas
Na Medida Certa	Muito Boa	Mais barato	Dinheiro (boleto) ou cartão	Online na internet, acessando o site: www.namedidacerta.com.br	24 horas por dia, todos os dias.	Variedade de roupas; realidade virtual para "experimentar" as roupas antes de comprar; cadastro com as medidas dos clientes para facilitar as buscas por roupas no site.	Bom gosto, qualidade e diversidade dos produtos oferecidos e tamanhos menores que os oferecidos normalmente.

Conclusões

O e-commerce de varejo Na Medida Certa oferece uma experiência exclusiva e diferenciada de todas os outros atuantes do ramo ao cliente. O seu público-alvo é bem definido, característica que ajuda aprimorar o atendimento na hora de ajudar, satisfazer e superar as expectativas do mesmo das clientes.

2.4 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Roupas de todos os estilos nos tamanhos que englobam o P e PP; ex: calça, short, camisas, saias, vestidos, etc.	Diversas lojas parceiras que expõem seus produtos no nosso site.	Variados	30 dias no cartão, cheque ou boleto.	3 dias	São João da Boa Vista- SP

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Nº	Produtos / Serviços - Calças
1	Calça Jeans
2	Calça Legging
3	Calça Social
4	Calça Flare
5	Calça Pantalona
6	Calça Panta Curta
7	Calça Social

Nº	Produtos / Serviços - Blusas
1	Blusa Manga Longa
2	Blusa Blusa 3/4

3	Blusa Regata
4	Blusa Camiseta
5	Blusa Social
6	Blusa Camisete
7	Body

Nº	Produtos / Serviços - Vestidos
1	Vestido de Festa
2	Vestido Longo
3	Vestido Curto
4	Vestido Ciganinha
5	Vestido Midi

3.2 - Preço

Os preços foram feitos com base em pesquisas feitas nos concorrentes e até mesmo em lojas que são franquias de outros países. Na medida certa se destaca pelo requinte, sofisticação e a qualidade dos serviços e produtos aplicados.

Na hora de formar seus preços, são observados os seguintes critérios:

- Experiência do profissional;
- Demanda pelos serviços;
- Margem mínima de 50% em cada serviço.
- Os preços dos concorrente

3.3 - Estratégias promocionais

A empresa contará com a divulgação de nosso site por redes sociais como : instagram, facebook entre outras. Além de elaborar uma abertura do site com muitas promoções, para chamar a atenção do público alvo. Também contaremos com muitas modelos elegantes desfilando nossos produtos.

Para obter um melhor resultado nas vendas, todos nossos vendedores online terão um mini-currículo para



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

que nossos clientes se sintam seguros comprando no site . Além de parcerias com marcas famosas que atraem o consumidor.

3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será feito por :

- 1 técnico em informática;
- 1 programador de software;
- 1 auxiliar administrativo;
- 1 office boy;
- 2 atendente comercial;

Além desses o nosso site contará com um pessoal de marketing para cuidar da parte promocional e divulgação.

O horário de atendimento será 24 horas com um pessoal preparado para atender quem visitar nosso site, e quiser fazer uma compra.

3.5 - Localização do negócio

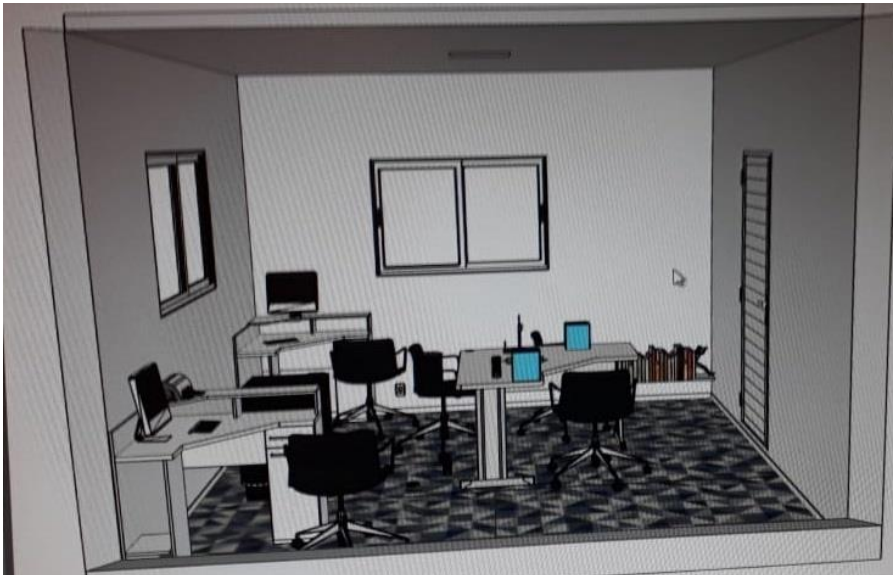
Endereço:	Rua José Inácio Diniz, 437
Bairro:	Pousada do Sol
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3631-1793
Fone 1:	(19) 99622-0756
Fax:	(19) 3633-4046

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A empresa localiza-se na Rua: José Inácio Diniz, 437, Bairro: Pousada do Sol. Por se tratar de revendas de roupa online, a localização não é de suma importância, então optamos por um espaço onde o preço para nos instalarmos é mais acessível.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



The screenshot shows a website layout for a clothing store. At the top left is a dressmaker's mannequin icon. The main header features the text "Na Medida Certa" with the tagline "Você a um click da moda" and a sewing needle icon. A user login button labeled "Entrar" is in the top right. Below the header is a navigation bar with categories: "Promoção", "Blusas", "Calças", "Shorts", "Saia", and "Vestidos". The main content area displays three clothing items: a red dress, a black blouse, and a red skirt. A dropdown menu for "Saia" is open, showing options: "Longa", "Curta", "Midi", and "Rodada".

Item	Original Price	Discounted Price
Vestido Rodado Vermelho	R\$ 100,00	R\$ 70,00
Blusa de Cetim	R\$ 50,00	R\$ 35,00
Saia Envelope	R\$ 80,00	R\$ 40,00

© 2019 by Brenda. Proudly made by Wix.com

Twitter Facebook Google+

4.2 - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A produção máxima será gerada de acordo com os pedidos e as vendas que forem feitas pelo site na medida certa.

4.3 - Processos operacionais

As compras realizadas no site serão enviadas para algum representante da empresa, que estará encarregado pelos pedidos e romaneio das peças.'

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Técnico em Informática	Ter Graduação ou Técnico na área de TI para poder dar do suporte técnico necessário. Saber trabalhar em equipe.
1	Programador de Software	Ser graduado na área de Programação para poder dar suporte e comandar nosso site de vendas e ter um bom relacionamento com a equipe.
1	Auxiliar Administrativo	Ensino Médio Completo, Pacote Office, conhecimento básicos de internet, boa dicção.
1	Office Boy	CNH categoria "A e B", experiência como Office Boy, conhecimento em documentos como Boletos, Notas dentre outros.
2	Atendente Comercial	Boa comunicação, simpática, educada e calma. Ensino Médio completo, Pacote Office.

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Ar condicionado Split	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
2	Telefone	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00

B e C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 4.900,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesa	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
2	Cadeira	8	R\$ 300,00	R\$ 2.400,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 5.400,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T o t a l
1	Moto	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 6.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (F)				R\$ 0,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): R\$ 16.300,00

5.2 - Estoque inicial

Item	Descrição do Produto ou Serviço	Quantidade	Preço de venda unitário - R\$	Total - R\$
1	Blusas	100,00	90,00	9.000,00
2	Calças	80,00	200,00	16.000,00
3	Shorts	100,00	90,00	9.000,00
4	Saias	100,00	120,00	12.000,00
5	Vestidos	90,00	250,00	22.500,00

5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Item	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	20,00%	0	-
2	a prazo (1)	45,00%	30	13,5
3	a prazo (2)	30,00%	60	18,0
4	a prazo (3)	5,00%	90	4,5
5	a prazo (4)	0,00%	120	-
6	a prazo (5)	0,00%	180	-
Total		100,00%	Prazo médio (dias)	36,0

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Item	Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	50,00%	0	-
2	a prazo (1)	50,00%	30	15,0
3	a prazo (2)	0,00%	60	-
4	a prazo (3)	0,00%	90	-
5	a prazo (4)	0,00%	120	-
6	a prazo (5)	0,00%	180	-
Total		100,00%	Prazo médio (dias)	15,0

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	10

		Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa		
1	Contas a receber - Prazo médio de vendas	36,0
2	Estoque - Necessidade média de estoques	10,0
Sub-total (1)		46,0
Recursos de terceiros no caixa da empresa		
3	Contas a pagar - Prazo médio de compras	15,0
Sub-total (2)		15,0
Necessidade líquida de capital de giro em dias (sub-total 1 - sub-total 2)		31,0

Caixa Mínimo

Item	Descrição	Valor
1	Custo fixo mensal	35.918,93
2	Custo variável mensal	36.305,00
3	Custo total da empresa (custo fixo + custo variável)	72.223,93
4	Custo total diário (custo total da empresa ÷ 30 dias)	2.407,46
5	Necessidade líquida de capital de giro em dias	31,0
Caixa mínimo necessário (item 4 x item 5)		74.631,39

Capital de giro (Resumo)

Item	Descrição	Valor
1	Estoque inicial (item 2.1)	95.600,00
2	Caixa mínimo necessário (item 2.6)	74.631,39
Total do capital de giro		170.231,39

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Item	Investimento Pré-Operacional	Total - R\$
1	Despesas de legalização	60.000,00
2	Divulgação	100.000,00
3	Cursos e treinamentos	6.000,00
4	Outras despesas	10.000,00
Total		176.000,00

5.5 - Investimento total

Item	Descrição dos investimentos	Valor	%
1	Investimentos fixos	30.700,00	8,00%
2	Necessidade de Capital de Giro	170.231,39	45,00%
3	Investimento pré-operacional	176.000,00	47,00%
Total		376.931,39	100%

Item	Fonte dos recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	1.587,50	50,00%
2	Recursos de terceiros	1.587,50	50,00%
3	Outros		0,00%
Total		3.175,00	100%

5.6 - Faturamento mensal

Item	Descrição do Produto ou Serviço	Quantidade	Preço de venda unitário - R\$	Total - R\$
------	---------------------------------	------------	-------------------------------	-------------

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

1	Blusas	100,00	90,00	9.000,00
2	Calças	80,00	200,00	16.000,00
3	Shorts	100,00	90,00	9.000,00
4	Saias	100,00	120,00	12.000,00
5	Vestidos	90,00	250,00	22.500,00
19				-
20				-
Total				68.500,00

Projeção das Receitas:

- () Sem expectativa de crescimento
- (x) Crescimento a uma taxa constante:
- 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses 0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- () Entradas diferenciadas por período

Mês	Faturamento em R\$
1	71.925,00
2	76.240,50
3	81.577,34
4	88.103,52
5	95.151,80
6	103.715,47
7	114.087,01
8	126.636,58
9	141.832,97
10	163.107,92
11	192.467,35
12	230.960,81
Total	1.485.806,28

5.7 - Custo unitário

Produto: Blusas



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	100	R\$ 90,00	R\$ 9.000,00
TOTAL			R\$ 9.000,00

Produto: Calças

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	80	R\$ 200,00	R\$ 16.000,00
TOTAL			R\$ 16.000,00

Produto: Shorts

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	100	R\$ 90,00	R\$ 9.000,00
TOTAL			R\$ 9.000,00

Produto: Saias

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	100	R\$ 120,00	R\$ 12.000,00
TOTAL			R\$ 12.000,00

Produto: Vestidos

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	90	R\$ 250,00	R\$ 22.500,00
TOTAL			R\$ 22.500,00



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	11,31	R\$ 63.325,00	R\$ 7.162,06
Comissões (Gastos com Vendas)	15,00	R\$ 63.325,00	R\$ 9.498,75
Propaganda (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 63.325,00	R\$ 633,25
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,64	R\$ 63.325,00	R\$ 1.671,78

Total Impostos	R\$ 7.162,06
Total Gastos com Vendas	R\$ 11.803,78
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 18.965,84

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 18.965,84
Mês 2	R\$ 18.965,84
Mês 3	R\$ 18.965,84
Mês 4	R\$ 18.965,84
Mês 5	R\$ 18.965,84
Mês 6	R\$ 18.965,84
Mês 7	R\$ 18.965,84
Mês 8	R\$ 18.965,84
Mês 9	R\$ 18.965,84
Mês 10	R\$ 18.965,84
Mês 11	R\$ 18.965,84
Mês 12	R\$ 18.965,84
Ano 1	R\$ 227.590,08

5.9 - Custos de mão-de-obra

c	Função	Nº de Empregados	Salário mensal - R\$	Sub-total	% de Encargos sociais	Encargos Sociais - R\$	Total em R\$
1	Técnico em Informática	1	4.000,00	4.000,00	27,44%	1.097,60	5.097,60
2	Programador de Software	1	4.000,00	4.000,00	8,00%	320,00	4.320,00
3	Auxiliar Administrativo	1	1.200,00	1.200,00	8,00%	96,00	1.296,00
4	Office Boy	1	1.000,00	1.000,00	8,00%	80,00	1.080,00
5	Atende Comercial	2	2.700,00	5.400,00	8,00%	432,00	5.832,00
Total		6	-	15.600,00	-	2.025,60	17.625,60

5.10 - Custos fixos operacionais anuais

Item	Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
1	Aluguel	400,00	408,00	420,24	432,85	450,16	468,17	496,26	531,00	573,48	630,83	700,22	805,25
2	Condomínio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	IPTU	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Água	100,00	102,00	105,06	108,21	112,54	117,04	124,06	132,74	143,36	157,70	175,05	201,31
5	Energia elétrica	450,00	459,00	472,70	486,95	506,43	526,69	558,29	597,37	645,16	709,68	787,74	905,90
6	Telefone	100,00	102,00	105,06	108,21	112,54	117,04	124,06	132,74	143,36	157,70	175,05	201,31
7	Honorários do contador	700,00	714,00	735,42	757,48	787,78	819,29	868,45	929,24	1.003,58	1.103,94	1.225,37	1.409,18
8	Pró-labore	15.600,00	15.912,00	16.389,36	16.881,04	17.556,28	18.258,53	19.354,04	20.708,82	22.365,53	24.602,08	27.308,31	31.404,56

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

9	Manutenção dos equipamentos	100,00	102,00	105,06	108,21	112,54	117,04	124,06	132,74	143,36	157,70	175,05	201,31
10	Salários + encargos – item 7	17.625,60	17.978,11	18.517,45	19.072,97	19.835,89	20.629,33	21.867,09	23.397,79	25.269,61	27.796,57	30.854,19	35.482,32
11	Material de limpeza	100,00	102,00	105,06	108,21	112,54	117,04	124,06	132,74	143,36	157,70	175,05	201,31
12	Material de escritório	100,00	102,00	105,06	108,21	112,54	117,04	124,06	132,74	143,36	157,70	175,05	201,31
13	Combustível	150,00	153,00	157,59	162,32	168,81	175,56	186,09	199,12	215,05	236,56	262,58	301,97
14	Taxas diversas	50,00	51,00	52,53	54,11	56,27	58,52	62,03	66,37	71,68	78,85	87,52	100,65
15	Serviços de terceiros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	Depreciação – item 8	443,33	452,20	465,77	479,74	498,93	518,89	550,02	588,52	635,60	699,16	776,07	892,48
17	Outras despesas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Total	35.918,93	36.637,31	37.736,43	38.868,51	40.423,25	42.040,18	44.562,57	47.681,93	51.496,49	56.646,17	62.877,25	72.308,86

5.11

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12

primeiros meses 0,00 % ao ano a

partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

5.12 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 63.325,00	R\$ 759.900,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 12.021,65	R\$ 144.259,80	18,98
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.162,06	R\$ 85.944,72	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 11.803,78	R\$ 141.645,36	18,64
Total de custos Variáveis	R\$ 30.987,49	R\$ 371.849,88	48,93
3. Margem de Contribuição	R\$ 32.337,51	R\$ 388.050,12	51,07
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 23.268,58	R\$ 279.222,96	36,74
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 9.068,93	R\$ 108.827,16	14,32

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 9.068,93
Mês 2	R\$ 9.068,93
Mês 3	R\$ 9.068,93

Mês 4	R\$ 9.068,93
Mês 5	R\$ 9.068,93
Mês 6	R\$ 9.068,93
Mês 7	R\$ 9.068,93
Mês 8	R\$ 9.068,93
Mês 9	R\$ 9.068,93
Mês 10	R\$ 9.068,93
Mês 11	R\$ 9.068,93
Mês 12	R\$ 9.068,93

Ano 1	R\$ 108.827,16
-------	----------------

5.13 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 546.788,97
Lucratividade	14,32 %
Rentabilidade	53,51 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 11 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 % Receita (otimista) 30,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 63.325,00	100,00	R\$ 44.327,50	100,00	R\$ 82.322,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 12.021,65	18,98	R\$ 8.415,16	18,98	R\$ 15.628,15	18,98
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.162,06	11,31	R\$ 5.013,44	11,31	R\$ 9.310,68	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 11.803,78	18,64	R\$ 8.262,65	18,64	R\$ 15.344,91	18,64
Total de Custos Variáveis	R\$ 30.987,49	48,93	R\$ 21.691,24	48,93	R\$ 40.283,74	48,93
3. Margem de contribuição	R\$ 32.337,51	51,07	R\$ 22.636,26	51,07	R\$ 42.038,76	51,07



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

4. (-) Custos fixos totais	R\$ 23.268,58	36,74	R\$ 23.268,58	52,49	R\$ 23.268,58	28,27
Resultado Operacional	R\$ 9.068,93	14,32	R\$ -632,32	-1,43	R\$ 18.770,18	22,80

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS <ul style="list-style-type: none">• Mercado pouco explorado;• Trabalhamos sem estoque, só fazemos o intermediário;• Público-alvo bem definido;• Oferta de uma experiência exclusiva e diferenciada de todas as outras ao cliente.	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Formar parcerias com grandes empresas;• Aprimorar o serviço de entregas de produtos;• Investimentos em novas tecnologias (projeção de realidade virtual).• Saber explorar a polêmica da diversidade e inclusão do que é "diferente" ao nosso favor.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none">• Ramo desconhecido;• Público-alvo restrito;• Perda de prazos;• Logística dos produtos.	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none">• Mudança no hábito de consumo;• Entrada de marcas renomadas como concorrentes ao invés de parceiros;• Não ter total controle sobre os preços das mercadorias.

Ações:

Aproveitar as oportunidades de modo que enalteça as forças. Criar planos estratégicos com intuito de diminuir as fraquezas e prevenir as ameaças.

7.2 - Forças de Porter

1. Ameaça novos entrantes: devido ao fato de ser um nicho de mercado pouco explorado, após a abertura oficial da empresa há uma probabilidade de grandes marcas concorrentes atacarem no mesmo ramo.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

2. Poder de barganha entre clientes: como os preços serão definidos pelas lojas/empresas parceiras que vendem, principalmente, roupas, o cliente terá pouco ou quase nenhum poder de barganha.
3. Poder de barganha entre concorrentes: nosso e-commerce servirá como um intermediário entre as lojas e os clientes. Como faremos várias parcerias com várias empresas diferentes, a barganha entre concorrentes ocorrerá mais entre eles. Além disso, o surgimento de outros sites oferecendo os mesmos produtos é inevitável, mas que é aí que entrará em ação nosso serviço diferenciado com auxílio de novas tecnologias que serão introduzidas no mercado por nós.
4. Ameaças de produtos substituíveis: no mercado de roupas há milhares de produtos substituíveis, algo que não podemos controlar. Como prestadores de serviços, além dos produtos vendidos, oferecemos um diferencial inovador na prestação do serviço. Dois exemplos disso são:
 - Na hora de efetuar o seu cadastro no site, o cliente poderá optar pela opção de adicionar suas medidas no site para o próprio site separar sugestões de roupas que melhores servirão o cliente.
 - Outro exemplo seria a realidade virtual, opção na qual o cliente poderá projetar a roupa holograficamente em seu corpo para ter uma “visão” de como a roupa ficará em seu corpo.

7.3 - Fatores Críticos de Sucesso

Os fatores críticos podem se dividirem em 4 grandes pilares no e-commerce Marketing, TI, Logística e SAC. Todos são de igual importância.

O Marketing pode-se dar uma ênfase na ferramenta dos 4P's, ajudando organizar preço, praça, produto e promoção.

O TI cuidará da imagem e funcionamento da empresa, sendo um e-commerce sua plataforma é digital.

A Logística é de extrema importância na entrega de mercadorias procurando sempre manter-se dentro dos prazos de entregas.

É de extrema importância integrar-se muito bem o SAC com todas as áreas da empresa, com o objetivo de sempre ter a resolução dos problemas da forma mais ágil e rápida possível.

7.4 - 5W2H

- O que?

Montar o site da empresa Na Medida Certa.

- Quem?

A Brenda, uma das sócias, e o técnico em informática.

- Onde?

Na internet com o nome "www.namedidacerta.com.br"

- Por quê?

Para dar início às atividades da empresa.

- Quando?

01 de Agosto de 2019.

- Como?

Seguindo o processo necessário para abertura de um site.

- Quanto?

Investimento total das sócias de R\$380.000,00 para ter um site completo funcionando com produtos já expostos.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Um plano de negócio é desenvolvido para organizar informações e dados que possibilitam uma melhor visibilidade da empresa e seu negócio. O plano de negócios da "Na Medida Certa" rendeu várias informações e estatísticas decisivas na hora de investir ou não.

Todos os dados apresentados a seguir são em relação ao primeiro ano de atuação da empresa no mercado. A lucratividade é o lucro líquido sobre o produto, foi estimado uma lucratividade de aproximadamente 8%.

A rentabilidade é o lucro líquido sobre o investido, foi estimado uma rentabilidade de 34%. Outro fator muito importante é o payback, o tempo de recuperação do investido, que será de 2 anos e 10 meses, uma recuperação relativamente rápida para uma empresa iniciante no ramo.

Além dos resultados financeiros positivos para um investimento, há também o fato de ser a primeira empresa a atuar nesse ramo de mercado dessa maneira. Um e-commerce de varejo com especialização em roupas de tamanhos menores, P e PP, que oferece um atendimento exclusivo e personalizado para cada cliente



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

cadastrada e ainda a ferramenta da realidade virtual aumentada possibilitando que a cliente “experimente” a roupa no corpo pelo site, tudo isso no conforto de sua casa.

A partir das informações apresentada durante o plano de negócios é possível afirmar que o investimento na empresa “Na Medida Certa” é sim viável.