

UNifeob

PROJETO INTEGRADO

ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL
ACADEMIA SAÚDE & CIA - LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO 2020

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL
ACADEMIA SAÚDE & CIA - LTDA

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz Francisco Araújo S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antônio Donizetti Fortes

Iara Jhenifer Souto Silva, RA 19000146

Nathara Rafaela S. Muniz, RA 19000106

Pâmela Cristina dos Santos, RA 19000552

Taynná B. Gomes de Souza, RA 19001403

Vitoria Maria de Paula Reis, RA 19000409

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO 2020

1 Plano de Negócio	6
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)	8
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	8
1.5 Forma jurídica (Max)	8
1.6 Enquadramento tributário (Max)	9
1.7 Capital social (Luiz Francisco)	11
1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)	11
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)	11
1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)	12
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)	15
1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)	16
1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)	16
1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)	17
1.15 Alvarás (Luiz Francisco)	18
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)	19
2 Análise de mercado (Carioca)	19
2.1 Estudo dos clientes	19
2.2 Estudo dos concorrentes	20
2.3 Estudo dos fornecedores	21
3 Plano de marketing	21
3.1 Produtos e serviços (Marcelo)	21
3.2 Preço (Max)	22
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	22
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	22
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	22
4 Plano operacional (Marcelo)	22
4.1 Leiaute	22
4.2 Capacidade instalada	24
4.3 Processos operacionais	24
4.4 Necessidade de pessoal	24
5 Plano financeiro (Fortes)	25
5.1 Investimentos fixos	25
5.2 Estoque inicial	26
5.3 Caixa mínimo	26

5.4 Investimentos pré-operacionais	29
5.5 Investimento total	29
5.6 Faturamento mensal	30
5.7 Custo unitário	31
5.8 Custos de comercialização	31
5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV	31
5.10 Custos de mão-de-obra	32
5.11 Custos com depreciação	32
5.12 Custos fixos operacionais mensais	32
5.13 Demonstrativo de resultados	32
5.14 Indicadores de viabilidade	33
6 Construção de cenário (Marcelo)	33
6.1 Ações preventivas e corretivas	33
7 Avaliação estratégica (Carioca)	34
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	34
8 Avaliação do plano (Marcelo)	35
8.1 Análise do plano	35

1 Plano de Negócio

1.1 Resumo

O projeto trata-se da implantação de uma academia na cidade de Poços de Caldas- MG. A mesma oferecerá serviços qualificados com acompanhamento de profissionais com o objetivo de ajudar no condicionamento físico e principalmente a melhorar o estilo de vida e saúde das pessoas, nosso foco principal é pessoas idosas, com dificuldades de emagrecimento e problemas de saúde.

A empresa será de uma Sociedade Limitada, utilizando a razão social Academia e Saúde LTDA, e pertencerá a um grupo de amigas que possuem conhecimento e ideias inovadoras para fazer a diferença na vida das pessoas.

Os serviços oferecidos serão diferenciados além dos tradicionais de uma academia como musculação e aeróbico, terá profissionais qualificados na área diretamente com acompanhamento diário e mensal.

O empreendimento abordará pessoas de várias faixa etárias, mas possui um foco em pessoas idosas com mais de 50 anos, que tem dificuldades de se exercitar, tem problemas de saúde, psicológico entre outros.

Prevemos um investimento inicial de R\$ 64.661,00, sendo dividido em partes iguais em 5 (cinco) sócios, assim sendo um investimento inicial unitário de R\$ 12.932,20 inteiramente de capital próprio.

1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)

Nome:	Pâmela Cristina dos Santos		
Endereço:	Rua Benedito Gonçalves, 19 Santa Bárbara		
Cidade:	Santo Antônio do Jardim	Estado:	SP
Perfil do empreendedor:			
Pâmela Cristina dos Santos, 25 anos, natural de Andradadas- MG, reside em Santo Antônio do Jardim-SP, formada em ciências contábeis, está relacionada a área administrativa e também atua na área de RH da empresa, por ter facilidade de unir os interesses das pessoas com os interesses da organização.			

Nome:	Vitória Maria		
Endereço:	Rua Padre Vieira, 58F Jardim Bela Vista		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor:			
Vitória Maria, 21 anos, natural de São João da Boa Vista- SP, onde também reside atualmente, formada em ciência contábeis, está relacionada a área administrativa e também a área de atendimento ao cliente por ter facilidade com relacionamento ao público, também atua na área da organização.			

Nome:	Taynná Brena Gomes de Sousa		
Endereço:	Rua Barão do Rio Branco,180		
Cidade:	Caldas	Estado:	MG
Perfil do empreendedor:			
Taynná Brena Gomes de Sousa, 21 anos, empresária, natural de Candeias-MG, reside em Caldas-MG, formada em ciências contábeis, está relacionada a área administrativa da empresa, e também na parte Financeira, por ter facilidade em administrar recursos e análise de riscos e investimentos. E tem o intuito de atender as necessidades de cada cliente.			

Nome:	Nathara Rafaela da Silva Muniz		
Endereço:	Av Lázaro Pio Magalhães, n 460, apt 5D- Nova São João		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor:			
Nathara Rafaela da Silva Muniz, 20 anos, empresária, natural de Poços de Caldas - MG, reside em São João da Boa Vista- SP, formada em ciências contábeis, está relacionada a área administrativa e também atua na área fiscal da empresa, por ter facilidade de organizar, separar e cotar os impostos necessários para cada venda e compra da academia.			

Nome:	Iara Jhenifer Souto Silva		
Endereço:	Avenida Francisco Flora, 188		
Cidade:	Campestre	Estado:	MG
Perfil do empreendedor:			
Iara Jhenifer Souto Silva, 19 anos, empresária, natural e residente de Campestre-MG, formada em ciências contábeis, está relacionada a área administrativa da empresa, atuando também na área de Marketing e atendimento ao público, por ter facilidade de desenvolver projetos de publicidade para promoção e comercialização dos serviços e também por ter desenvoltura para interagir com os clientes e colaboradores.			

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)

Missão:

Fornecer serviços de academia fitness, e acompanhamento com um nutricionista de qualidade no segmento adulto, tendo como foco principal o excelente atendimento, assim proporcionando qualidade de vida e bem estar aos nossos clientes.

Visão:

Desejamos ser uma academia reconhecida no mercado local, principalmente pelos resultados obtidos por nossos clientes, e ser referência para outras empresas do ramo.

Valores:

Excelência no atendimento por meio do respeito e transparência; ética; honestidade; dedicação; valorização do ser humano; e atenção.

1.4 Setores de atividade (Marcelo)

O setor que se encaixa na nossa empresa é o terciário, que seria o setor relacionado aos serviços.

O presente projeto é de uma Academia que tem como objetivo proporcionar uma vida melhor e saudável, pensando sempre no bem estar e saúde de seus clientes.

1.5 Forma jurídica (Max)

A forma jurídica escolhida para a nossa empresa de pequeno porte foi a sociedade limitada.

Essa forma jurídica é usada quando duas pessoas ou mais se unem para criar uma sociedade empresária, que passam a compreender uma pessoa jurídica, sendo essa baseada num contrato social que serve para simplificar todos os aspectos referentes às normas da empresa e ao capital social tendo esse dividido em cotas, dessa forma, o contrato social precisa ser alterado sempre que houver qualquer modificação na composição societária ou no capital social.

A empresa LTDA poderá ser administrada por todos os sócios, por alguns ou apenas por um deles, ou até mesmo por terceiros, desde que designados no contrato social ou em assembleia geral.

A nossa empresa conta com cinco sócios, onde todos atuam diretamente na parte administrativa da empresa. Na denominação deverá constar a qualificação de cada um dos sócios, além da própria denominação da sociedade, dando a conhecer o objeto social.

1.6 Enquadramento tributário (Max)

Entre os regimes de tributação estudados nesse módulo, vamos destacar o Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional. Os quais utilizamos para fazer uma simulação na demonstração abaixo a fim de escolher o melhor regime para o nosso empreendimento.

Lucro Presumido: o regime que calcula todas as alíquotas em cima da receita mensal prevista (R\$ 40.520,00), resultando em um total de impostos a pagar de 15,33% (R\$6.211,72) mensal.

Lucro Real calcula o IRPJ e CSLL sob o resultado antes dos impostos e PIS, COFINS e ISSQN sob a receita mensal. Resultando em um total de impostos de 19,21% (R\$ 7.782,42), quase 4% acima do Lucro Presumido. Se tornando a opção menos viável neste caso.

Simples Nacional, sendo um regime tributário diferenciado e favorecido, aplicável a microempresas e empresas de pequeno porte, de acordo com a Lei Complementar 123/2006 possui alíquotas mais baixas, onde se tornam mais favoráveis comparado aos regimes citados.

De acordo com o quadro abaixo é possível observar que para o nosso empreendimento o regime de tributação mais viável seria o Simples Nacional, por ter uma carga tributária menor para o faturamento esperado. O serviço prestado se enquadra nas normas da legislação, enquadrando-se no anexo III, onde mesmo que haja um aumento no seu faturamento, consegue se manter neste regime até atingir um faturamento anual de R\$ 4.800.000,00. No entanto, a alíquota utilizada foi de 9,87% (R\$ 3.999,32), sendo assim o valor a ser pago é de quase metade do valor que seria pago pelo Lucro Presumido.

Os cálculos feitos levam por base o valor do faturamento mensal de R\$ 40.520,00, que multiplicado por 12 (doze) meses do ano, resulta em um faturamento anual de R\$ 486.240,00. Para realizar os cálculos do Lucro Real e Lucro Presumido, foi montada a DRE com as

despesas fixas da empresa, sendo elas:

Aluguel PF- R\$ 3.000,00

Energia- R\$ 2.000,00

Depreciação- R\$ 475,13

Segurança- R\$ 200,00

Água- R\$ 500,00

Marketing- R\$ 200,00

Internet- R\$ 100,00

Salários e encargos- R\$ 15.400,39

Contribuição Previdenciária Patronal- R\$
3.080,08

COMPARAÇÃO ENTRE REGIMES TRIBUTÁRIOS				
	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL	
ISSQN	1.620,80	1.620,80	Receita Acumulada	486.240,00
PIS	263,38	660,74	Receita Mês	40.520,00
COFINS	1.215,60	3.043,41	Alíquota Efetiva	9,87
IRPJ	1.944,96	1.535,92		
CSLL	1.166,98	921,55		
TOTAL	6.211,72	7.782,42	Imposto Mês	3.999,32
%	15,33	19,21		9,87

1.7 Capital social (Luiz Francisco)

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Pâmela Cristina dos Santos	R\$12.932,20	20%
2	Vitória Maria	R\$12.932,20	20%
3	Nathara Rafaela da Silva Muniz	R\$12.932,20	20%
4	Taynná Brena Gomes de Sousa	R\$12.932,20	20%
5	Iara Jhenifer	R\$12.932,20	20%
Total		R\$64.661,00	100,00

1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)

Os recursos utilizados para o funcionamento da nossa empresa será de recursos próprios. Serão divididos entre os sócios, assim como a divisão de quotas.

Nossa ideia é iniciar nossa empresa sem adquirir dívidas a longo prazo.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)

Optamos pelo tipo da empresa a Sociedade Limitada (LTDA).

A sociedade limitada (LTDA) é aquela formada por duas ou mais pessoas, podendo ser pessoa natural ou jurídica, com capital social dividido em quotas.

Para abrir uma empresa é fundamental alguns documentos para o processo, como é uma Sociedade Limitada (LTDA) serão necessários de cada sócio os seguintes documentos:

- Cópia autenticada do RG;

- Cópia autenticada do CPF;
- Cópia autenticada do comprovante de residência de cada sócio;
- Cópia autenticada ou documento que conste a Inscrição Imobiliária ou Indicação Fiscal do imóvel.

Com todos estes documentos citados acima em mãos é dado abertura no processo da empresa, onde a documentação será analisada e os contratos serão elaborados.

1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)

O Contrato Social é a certidão de nascimento da empresa. É um documento onde constam as regras e as condições sob as quais a empresa funciona e onde estão estabelecidos os direitos e as obrigações para cada um dos proprietários que compõem a sociedade. Ele é dividido em partes, sendo iniciado pelo Preâmbulo que nada mais é do que a qualificação dos sócios, onde moram, estado civil, regime de casamento, enfim, todas as informações sobre os sócios. Em alguns casos se coloca também a data de nascimento, a profissão, sendo seguidos dos seguintes capítulos:

Capítulo 1 – Sede, Prazo e Denominação

Nesta parte do contrato social serão descritas as informações referentes à sede da empresa, o prazo e a denominação da empresa, ou seja, o nome que ela recebe.

Capítulo 2 - Objeto Social

Atividade que a empresa vai exercer. Havendo dúvida de como fazer essa descrição, a recomendação é utilizar o que está escrito no CNAE, porque dessa forma se afasta a dúvida sobre a descrição do objeto social e qual a tributação de sua atividade.

Capítulo 3 – Capital Social

Ele é o valor que os sócios ou acionistas estabelecem para sua empresa no momento da abertura. É a quantia bruta que é investida, o montante necessário para iniciar as atividades de uma nova empresa, considerando o tempo em que ela ainda não vai gerar lucro suficiente para se sustentar.

Capítulo 4 – Administração da Empresa

A responsabilidade dos sócios, quanto que cada sócio pode assumir em termos de ônus, se age ou não individualmente, se agir individualmente se há um limite ou não, entre outras informações.

Capítulo 5 – Assembleia Geral dos Sócios

Nesta parte do contrato você pode especificar como será feita a assembleia da empresa, é sempre importante deixar isso bem definido para que o ato seja válido.

Capítulo 6 – Exercício Social, Distribuição de Lucros e Demonstrativos Financeiros

Sobre o exercício social, o mais comum é se iniciar e encerrar seguindo o ano-calendário, começando no dia 1º de janeiro e terminando no dia 31 de dezembro.

Capítulo 7: Continuidade da Sociedade

Neste capítulo é definido como será a continuidade da empresa. Aqui é importante especificar se será aceito ou não um outro sócio.

Capítulo 8: Cotas e Distribuição

É necessário colocar as regras com relação às cotas, se elas poderão ser penhoradas, se serão

divisíveis ou não, para que lá na frente não haja nenhum ônus e nenhum problema com essas cotas. E sobre a distribuição de lucros, normalmente se especifica se ela poderá ser feita de forma desproporcional.

Capítulo 9: Transferência de Cotas e Cessão do Direito de Preferência

Você ou seus sócios não podem transferir as cotas a um terceiro sem comunicar os demais sócios e ter a autorização desses sócios. Então você tem o direito de preferência de vender as cotas e seus sócios terão o direito de comprar suas cotas antes de um terceiro.

Capítulo 10: Condições de Retirada e/ou Exclusão de Sócio

Existem uma série de possibilidades prevendo que o sócio poderá se retirar ou se ele pode ser excluído da sociedade.

Capítulo 11: Soluções de Controvérsias

Pode ser que ocorram desentendimentos entre os sócios. E se eles não conseguirem resolver amigavelmente para não ir parar na justiça, é adotada uma câmara de arbitragem. E a decisão desta câmara é definitiva, então uma vez que você adota esse recurso para a resolução de conflitos, o que for decidido ali não poderá ser contestado no judiciário.

Capítulo 12: Disposições Gerais

Coloca-se que havendo acordo de voto, acordo entre os sócios ou de cotistas, eles serão superiores ao contrato social. Para evitar custos jurídicos de registro, tornar públicos documentos que sejam de interesse da empresa, guarda-se os documentos na sede da sociedade. E eles têm validade superior do que o contrato social.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)

- Como registrar uma empresa: Todo o seu caminho burocrático depende de qual será a constituição jurídica de sua empresa.

- Como registrar uma empresa Sociedade Limitada

É o tipo de sociedade mais comum, adotado, principalmente, por pequenas e médias empresas. Com uma constituição mais simples. Nela, os sócios só respondem de acordo com o valor das suas quotas integralizadas.

Seu ato constitutivo inicial é o Contrato Social, que deve ser registrado na junta comercial, estipulando as quotas mínimas de responsabilidade, não havendo um capital mínimo estipulado em lei. Assim, teoricamente, é possível iniciar uma empresa com quotas de responsabilidade de R\$ 1,00. A integralização do Capital Social não exige valores em espécie, podendo ser contabilizados quaisquer bens suscetíveis de avaliação financeira.

- Registro na Junta Comercial

Esse é o ato que dá validade jurídica à empresa. Ele se equivale à certidão de nascimento das pessoas físicas. O contrato social deve ser impresso em três vias de papel A4. Cada sócio deverá rubricar todas as páginas, exceto a página de assinaturas. Esta deverá conter a assinatura de todos os sócios de acordo com RG.

Então, você deverá efetuar alguns cadastros na Junta Comercial e na Receita Federal. Eles também deverão ser assinados pelos sócios ou representantes, que deverão ter firma reconhecida em cartório.

Por fim, você juntará esses formulários e o contrato social com os seguintes documentos:

- Duas cópias autenticadas do RG e CPF de cada sócio
- Uma cópia autenticada do comprovante de residência de cada sócio. Atenção, é necessário que esse comprovante tenha sido emitido há, no máximo, três meses
- Requerimento padrão (Capa da junta comercial) em uma via

- Ficha de Cadastro Nacional modelo 1 e 2 em uma via
- Capa do IPTU da sede da empresa
- Pagamento dos guias de recolhimento de taxas – os DARFs.

1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)

Assim que a Junta Comercial aprova seus documentos, ela irá fornecer o NIRE – o Número de Identificação do Registro da Empresa. A partir desse momento, sua empresa já existe. O passo seguinte, a obtenção do CNPJ, é o seu registro como contribuinte da Receita Federal para pagar tributos essenciais ao funcionamento de sua empresa. Você deverá fazer o cadastro do NIRE no site da Receita Federal a fim de fazer a inscrição do seu CNPJ.

Ao registrar seu CNPJ por meio dele é possível acessar dados e informações relevantes sobre o seu empreendimento. Ao realizar a pesquisa, é possível consultar o nome da empresa, situação de abertura, endereço, contatos e muito mais, o que melhora a visibilidade, transparência e confiança diante dos clientes.

1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)

Esse registro é exigido pela legislação brasileira quando a empresa tenha algum tipo de comércio. Considerado um registro formal na Receita Estadual, é liberado pela Secretaria de Fazenda do Estado de origem para recolher e fiscalizar o pagamento do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços). O registro é feito pelo endereço da empresa. Caso ela tenha outras filiais, a empresa terá um registro para cada estado que esteja. A Inscrição Estadual também formaliza a empresa e permite que ela possa comercializar seus produtos em qualquer lugar do país. Em sua discriminação, apresenta o quanto de imposto foi gasto com cada venda, inclusive se possui valores reduzidos ou isentos. Isso facilita na organização de planilhas e no conhecimento sobre os lucros.

Além do pagamento da taxa, que vai variar de cidade para cidade, no ato do registro é necessário estar em posse de:

- Uma cópia do contrato social da organização (devidamente assinado e registrado em cartório);
- Documentos e comprovantes de endereço de todos os sócios;
- Comprovante de endereço do estabelecimento;
- Documento único de Cadastro (DUC)
- Cópia do CNPJ, entre outros.

Em alguns estados, a inscrição estadual pode ser requisitada após o pedido de alvará de funcionamento.

1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)

O processo varia conforme as regras de cada município. Por isso, antes de qualquer coisa é necessário verificar como funciona na sua cidade.

O município quer saber a respeito de tudo que está em andamento e cobrar os impostos devidos, tendo em vista que é dessa forma que ele consegue manter os órgãos públicos em pleno funcionamento. Cada cidade tem regras diferentes sobre os documentos para a abertura de uma empresa, mas em regra, é cobrado:

- O registro na Receita Federal;
- Contrato social da empresa;
- Documentos dos sócios do negócio.

1.15 Alvarás (Luiz Francisco)

1) Alvará de funcionamento

Além da inscrição municipal, os estabelecimentos precisam de uma licença prévia do município para funcionar. Essa licença se trata do Alvará de funcionamento e localização. Ele deve ser solicitado na prefeitura e o processo para adquiri-lo vai depender da lei de cada cidade.

Entre os documentos necessários estão:

- Formulário da prefeitura;
- Cópia do CNPJ;
- Consulta prévia de endereço aprovada;
- Cópia do contrato social, laudos dos órgãos de vistoria, quando preciso, entre outros.

2) Alvará do Corpo de Bombeiros

As edificações e áreas que correm risco de incêndios devem obter o Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio (APPCI), emitido pelo Corpo de Bombeiro Militar do estado. Todos os pontos comerciais de um município devem cumprir as regras relativas às normas de segurança do espaço.

Após a solicitação, o Corpo de Bombeiros fará uma avaliação do grau de risco da edificação. Para isso, é cobrada uma taxa de inscrição que será paga anualmente e, então, uma vistoria será realizada no local para que a autorização de funcionamento seja cedida.

3) Alvará da vigilância sanitária

As regras são mais rígidas para as empresas que trabalham com manuseio e armazenamento de alimentos. Por esse motivo, todas essas instituições precisam de uma autorização concedida pela vigilância sanitária, na qual também será cobrada uma taxa anual para funcionamento.

1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)

Quando falamos dos documentos para abertura de empresa, o empreendedor deve conferir se a atividade exercida pelo seu negócio exige licenciamento expedido por órgãos ambientais. Além da indústria e dos fabricantes de cosméticos e de perfumaria, existem vários tipos de empresas que se enquadram nessa determinação. As regras são mais duras na fiscalização, dependendo do que a organização desenvolve no mercado, por exemplo: alimentos, produtos inflamáveis, entre outros.

2 Análise de mercado (Carioca)

2.1 Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Serviços oferecidos para o público adulto, que é o grupo que mais precisa, devido os transtornos do dia a dia. Os exercícios físicos melhoram o psicológico das pessoas, e a nutricionista ajuda na alimentação saudável e regular para aqueles que tem o dia acelerado, e não consegue nem mesmo comer direito.

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

Oferecemos um acompanhamento de um nutricionista e de um treinador, auxiliando na boa alimentação e nos exercícios físicos, o que previne diversas doenças.

Ajudamos as pessoas a criarem hábitos, e com preços acessíveis para todas as classes sociais.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Em Poços de Caldas- MG, para aulas presenciais. Ou clientes do Brasil todo, para aqueles que desejarem aulas e acompanhamentos online

2.2 Estudo dos concorrentes

Empresa Academia Saúde & CIA	Qualidade Ótima	Preço Planos mensais, de acordo com as aulas e ativida- des que o cliente deseja	Condições de Pagamento Cartão débito/ crédito, dinheiro, boleto	Localização Rua São Paulo, n 46, Centro- Poços de Caldas- MG	Atendimento Segunda a sexta 7h às 22h Sábado 7h às 19h	Serviços aos clientes Treinos, musculação, nutricionista, acompanha- mento	Garantias oferecidas Saúde física e mental em dia, alimentação reduzida acompanha da corretamen te
---	----------------------------------	---	--	---	---	---	---

Academia Saúde & CIA oferece serviço de qualidade para a saúde e bem estar das pessoas que não tem disponibilidade para cuidar de si. Seja por falta de tempo, dinheiro, ou de comodidade, mas necessitam dessa ajuda.

Oferece também, aulas online para aqueles que não possuem segurança para estar presente em ambientes fechados, e nem condições em se dirigir até o local.

2.3 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	Equipamentos	XFITNESS	100.000,00	Boleto em 24x	10 dias	São José do Rio Preto

Fornecedor de equipamentos, no primeiro instante, ao abrir a academia. Equipamentos de musculação, aeróbica, luta, jump, entre outros.

3 Plano de marketing

3.1 Produtos e serviços (Marcelo)

Nº	Serviços / Valores
1	Musculação: 80,00 reais/mensal
2	Crossfit: 120,00 reais/mensal
3	Aeróbico: 60,00 reais/mensal

4	Acompanhamento nutricional: 150,00 reais/mensal
5	Artes marciais: 90,00 reais/mensal

3.2 Preço (Max)

Os valores acima foram feitos com base em pesquisas feitas com concorrentes na cidade e em outras regiões também. Para chegarmos a esse valor usamos os seguintes critérios:

Qualidade

Comodidade

Experiência profissional

Quantidade de horas

Dias por semana

Custos

Preço dos concorrentes

3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)

Como estratégia promocional a academia fornecerá 50% de desconto na mensalidade para quem indicar um amigo ou familiar para se matricular na academia;

Também será disponibilizado a opção do cliente estar montando o seu próprio pacote mensal, ganhando assim um desconto de 40% no acompanhamento nutricional;

Por último também será oferecido um desconto de 50% no valor do Aeróbico para clientes que excederem o valor de 200,00 mensais;

3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)

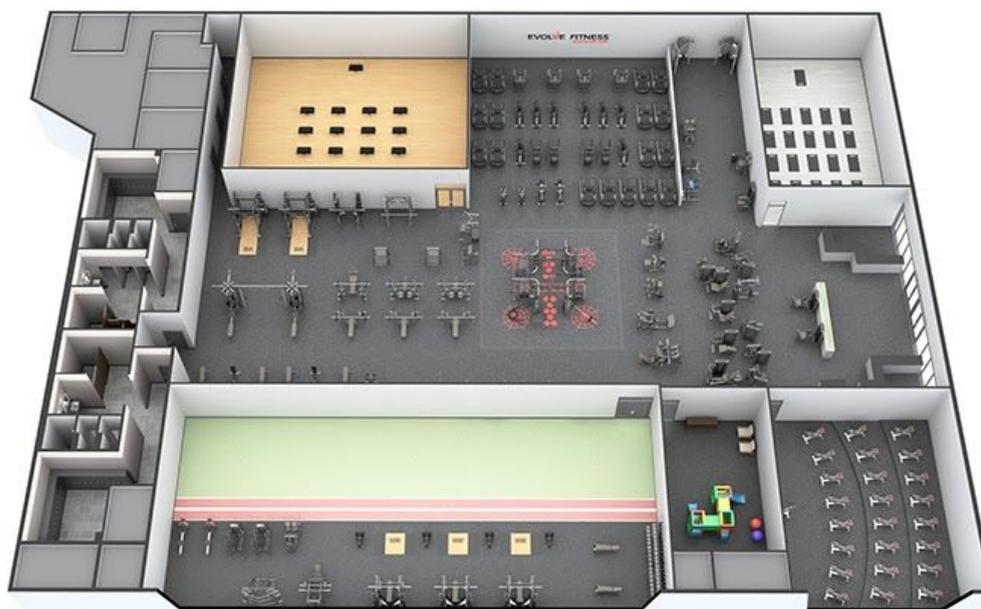
A nossa academia terá vários meios de divulgação, será criado um perfil nas redes sociais, faremos divulgações em jornais físicos e panfletos, iremos divulgar também através da rádio local, facilitando o acesso a todo o público, desde os jovens até os mais velhos.

3.5 Localização do negócio (Marcelo)

A nossa academia estará localizada no centro da cidade de Poços de Caldas, uma ótima localização pois há um grande movimento de pessoas, ficando perto dos comércios, onde é o maior foco de empregos, facilitando assim as pessoas a frequentarem a academia, antes do trabalho, durante o horário do almoço e depois do expediente.

4 Plano operacional (Marcelo)

4.1 Leiaute



4.2 Capacidade instalada

A academia funcionará das 07h até às 20h de segunda á sexta, aos sábados das 08h até às 14h. Durante o dia a academia atende um número de 20 á 25 clientes, já à noite esse noite esse número é maior, chegando a 35/40 clientes, aos finais de semana variam de 25 a 30 clientes.

4.3 Processos operacionais

Compras

A nossa matéria prima seriam os aparelhos, que foram comprados assim que a academia iniciou as suas atividades, toda e qualquer manutenção que precisará ser feita, será o mais rápido possível, e será realizada a compra de novos aparelhos assim que houver a necessidade, sempre priorizando o conforto e segurança dos clientes.

4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
5 funcionários	1 Limpeza 1 Administrativo 2 Personal 1 Nutricionista	<ul style="list-style-type: none"> • Limpeza será necessário ter ensino fundamental completo; • Nutricionista; administrativo e personal Trainers será necessário ter formação acadêmica completa e especialização na área esportiva(exceto o setor administrativo);.

5 Plano financeiro (Fortes)

5.1 Investimentos fixos

A – Máquinas e Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aparelhos de condicionamento físico			R\$ 54.000,00
2	Caixa de som	2	R\$ 850,00	R\$ 1.700,00
3	Computador	1	R\$ 2.350,00	R\$ 2.350,00
4	Impressora	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
5	Telefone	1	R\$ 126,00	R\$ 126,00
6	Ventilador	6	R\$ 220,00	R\$ 1.320,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 60.096,00

B – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Armário Roupeiro	2	R\$ 1.055,00	R\$ 2.110,00
2	Balcão	1	R\$ 825,00	R\$ 825,00
3	Cadeira	1	R\$ 320,00	R\$ 320,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 3.255,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B): **R\$ 63.351,00**

5.2 Estoque inicial

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

A empresa em questão não possui estoque pois se trata de uma prestadora de serviços, portanto não possui produtos disponíveis para comercialização, seus serviços são intangíveis e não permitem estocabilidade.

5.3 Caixa mínimo

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A prazo	100	30	30
Prazo médio total		30	

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A prazo	100	30	30
Prazo médio total		30	

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

Necessidade média de estoque	
Número de dias	0

Por ser uma prestadora de serviços, a empresa não possui necessidade de estoques

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	0
Subtotal Recursos fora do caixa	30
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 22.428,41
2. Custo variável mensal	R\$ 600,00
3. Custo total da empresa	R\$ 23.028,41
4. Custo total diário	R\$ 767,61
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	R\$ 0,00

Total de B – Caixa Mínimo

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 0,00

5.4 Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 750,00
Divulgação	R\$ 200,00
Outras despesas	R\$ 360,00
TOTAL	R\$ 1.310,00

5.5 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 63.351,00	97,97%
Capital de Giro – Quadro 5.3	R\$ 0,00	0%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.4	R\$ 1.310,00	2,03%
TOTAL (1 + 2)	R\$ 64.661,00	100%

Demonstrar em forma de gráfico o investimento total

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 64.661,00	100
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0
TOTAL (1 + 2)	R\$ 64.661,00	100

5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Aeróbico	81	R\$ 60,00	R\$ 4.860,00
2	Artes Marciais	64	R\$ 90,00	R\$ 5.760,00
3	Crossfit	69	R\$ 120,00	R\$ 8.280,00
4	Musculação	124	R\$ 80,00	R\$ 9.920,00
5	Nutricionista	78	R\$ 150,00	R\$ 11.700,00
TOTAL				R\$ 40.520,00

5.7 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Total	5	R\$ 11.512,59	33,77%	R\$ 3.887,80	R\$ 15.400,39

5.8 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	R\$ 60.096,00	10	R\$ 6.009,60	R\$ 500,80
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 3.255,00	10	R\$ 325,50	R\$ 27,15
TOTAL	R\$ 63.351,00	10	R\$ 6.335,10	R\$ 527,95

5.9 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Água	R\$ 500,00
Aluguel	R\$ 3.000,00
Depreciação equipamentos e máquinas	R\$ 527,95

Energia Elétrica	R\$ 2.500,00
Internet	R\$ 100,00
Marketing	R\$ 200,00
Salários e Encargos	R\$ 15.400,39
Segurança	R\$ 200,00
TOTAL	R\$ 22.428,34

5.10 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 40.520,00	R\$ 486.240,00	100
2. Custos Variáveis Totais	(R\$ 3.527,52)	(R\$ 42.330,24)	8,71
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0
2.2 (-) Impostos (Simples Nacional)	(R\$ 3.527,52)	(R\$ 42.330,24)	8,7
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0
3. Margem de Contribuição	R\$ 36.992,48	R\$ 443.909,76	100
4. (-) Custos Fixos Totais	(R\$ 22.428,41)	(R\$ 269.140,92)	60,63
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 14.564,07	R\$ 174.768,84	39,37

Projetar o resultado operacional e demonstrar o resultado em gráfico.

5.14 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 123,97
Lucratividade	35,94%
Rentabilidade	270,28%
Prazo de retorno do investimento	Anos 0,37 Meses 4,44 Dias 133,19

6 Construção de cenário (Marcelo)

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\$ 486.240,00	109,53%	R\$ 340.368,00	109,53%	R\$ 632.112,00	109,53%
1.1 Imposto	R\$ 47.991,84	9,53%	R\$ 28.761,12	9,53%	R\$ 67.699,20	9,53%
Receita Líquida	R\$ 438.248,16	100%	R\$ 311.606,88	100%	R\$ 564.412,80	100%

2. Custos variáveis totais	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%
Total de Custos Variáveis	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%
3. Margem de contribuição	R\$ 438.248,16	100%	R\$ 311.606,88	100%	R\$ 564.412,80	100%
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 269.140,92	60,63%	R\$ 269.140,92	67,37%	R\$ 269.140,92	55,12%
Resultado Operacional	R\$ 169.107,24	39,37%	R\$ 42.465,96	32,63%	R\$ 295.271,88	44,88%

7 Avaliação estratégica (Carioca)

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Parte administrativa e financeira da empresa, uma equipe forte e determinada</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O local, um ponto central, onde as pessoas vão com facilidade, é bem movimentado.</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Receita baixa, pouco investimento financeiro. Falta de patrocinadores</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Concorrência, existem academias maiores na cidade, e com um engajamento maior. Porém, com preços mais altos</p>

Ações:

Uma boa equipe de trabalho faz toda a diferença no local. É reconhecida e tem ânimo para continuar, e querer sempre melhorar.

Local central, em uma das ruas mais movimentadas da cidade, sabendo aproveitar o espaço e tendo uma estrutura que chama a atenção, os clientes fazem questão de ir.

Ir atrás de patrocinadores para a academia, buscar investimentos com marketing, e subir no engajamento com o público.

Procurar olhar para o desejo dos clientes, o que eles procuram e fazer acontecer. Dar o resultado esperado para que a “boca” do público leve a academia para cima.

8 Avaliação do plano (Marcelo)

8.1 Análise do plano

A Análise foi realizada com o intuito de mostrar uma visão clara e de fácil entendimento do projeto, mostrando a sua viabilidade, tendo como base e referência outras empresas semelhantes. Esse projeto tem como objetivo fornecer um atendimento ao cliente de excelente qualidade, buscando sempre a satisfação de todos, tendo os sócios trabalhando de perto para garantir que o trabalho seja feito da melhor forma possível.

O projeto visa se destacar no mercado, oferecendo tudo aquilo de melhor que possa oferecer.