

Health'S Life

Elaborado por: Patrícia Gabrieli Leite

Data criação: 08/05/2018 20:44

Data Modificação: 05/06/2018 21:30

Tipo Empresa: Estudantil

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - 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

A empresa Health'S Life basea-se em uma prestadora de serviços, onde a mesma oferece bem estar na área de acupuntura e massagens diferenciadas, como Shiatsu que trata-se de uma técnica japonesa que trabalha com o corpo e a mente, equilibrando os canais de energia da pessoa e também a maderoterapia que se utiliza acessórios anatômicos confeccionados em madeira onde se desenvolve massagens modeladoras, relaxantes e drenagem linfática.

Visando a comodidade dos clientes será realizado trabalhos externos em atendimentos domiciliares de forma que aquele que não possua flexibilidade no horário e no deslocamento possa receber nossos serviços, como idosos e deficientes físicos.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 463.939,54
Lucratividade	5,33 %
Rentabilidade	152,74 %
Prazo de retorno do investimento	8 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Andressa Honorato		
Endereço:	Avenida Dr. Otávio Bastos		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	Andressa Honorato, 19 anos, natural de São João da Boa Vista, atualmente reside em sua cidade natal. Andressa possui grande conhecimento na área comercial e econômica, trazendo uma bagagem de seu antigo negócio familiar. Como sócia proporcionou novas idéias para a evolução comercial expandindo a empresa para o mercado regional.		
Atribuições:	Contribuir com a gestão da clínica.		

Nome:	Ana Carolina Braga Amâncio da Silva		
Endereço:	Rua: Laurinda Mariotto Amâncio		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	Ana Carolina Braga Amâncio da Silva, 20 anos, natural de São Paulo, atualmente reside em São João da Boa Vista. Carol Trabalhou no decorrer da vida em áreas abrangentes, incluindo salões de belezas, clínicas e bancos, considerando sua determinação e autoconfiança decidiu fazer parte de uma sociedade na empresa Health's Life. Como sócia proporcionou a clínica seus conhecimentos estéticos e financeiros, adquirindo bons resultados. Contudo, ela está bem confiante sobre seu novo negócio.		

Atribuições:
Contribuir com a gestão da clínica.

Nome:	Brenda Tossini		
Endereço:	Rua Ariovaldo Teixeira		
Cidade:	Santo Antonio do Jardim	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Brenda Tossini, 19 anos, natural de Andradas, atualmente reside em Santo Antônio do Jardim.</p> <p>Brenda durante seu percurso trabalhou na área da saúde e administrativa, hoje faz parte do quadro de sócios da empresa Health's Life, contribuindo com seus conhecimentos sobre a saúde e bem estar, e administrando a área comercial do negócio devido sua experiência.</p> <p>Considerando seus aspectos comunicativos e sobre um corpo saudável Brenda há muito com que contribuir para o crescimento da empresa.</p>		
Atribuições:	Contribuir com a gestão da clínica.		

Nome:	Patrícia Gabrieli Leite		
Endereço:	Rua Petrópolis		
Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Patrícia Gabrieli Leite, 20 anos, natural de Vargem Grande do Sul, atualmente reside na sua cidade natal.</p> <p>Patricia no decorrer de sua carreira conquistou um amplo conhecimento sobre o corpo humano, trabalhando em academia e conhecimentos gerais como auxiliar de escritório.</p> <p>Contando com sua bagagem no mercado a empresa em pouco tempo recebeu resultados satisfatórios, com muita dedicação e cursos profissionalizantes.</p>		
Atribuições:	Contribuir com a gestão da clínica.		

1.3 - Missão da empresa

Missão:

Melhorar a qualidade de vida através das técnicas de massagens e acupuntura, proporcionando bem estar e o equilíbrio entre o corpo e a mente.

Visão:

Ser reconhecido no segmento de massagens e acupuntura pela sociedade e em ambientes empresariais, com profissionais qualificados e diferenciados.

Valores:

Contribuir com a melhoria da qualidade de vida dos clientes; Atuar com ética e responsabilidade com os nossos colaboradores, clientes, parceiros e com a comunidade; Oferecer serviços especializados à necessidade de cada cliente, demonstrando competência e profissionalismo.

Código de ética e conduta.

Objetivos:

Estabelecer normas que servirão como guia de comportamento para um bom relacionamento dentro da empresa Health's Life;

Oferecer uma referência de conduta diante os concorrentes e a sociedade;

Orientar os profissionais da importância da responsabilidade com os clientes.

Adequar-se sempre aos valores morais e regras de conduta da sociedade em que atua.

Respeitar dignamente a profissão, sua própria integridade e a integridade do cliente.

Responsabilidade interna:

Oferecer qualidade nos serviços.

Realizar as tarefas com atenção e responsabilidade;

Atuar de forma ética, respeitando os demais;

Manter sigilo das informações dos clientes;

Sempre seguir as técnicas apropriadas, para proporcionar o bem-estar do cliente;

Prezar pela higienização e boa aparência;

Ser flexível para interagir com os clientes conforme suas características e necessidades;

Realizar as tarefas, sem interferir no serviço dos demais profissionais;

Proporcionar aprimoramento dos profissionais por meio de cursos de capacitação.

Compromisso com os clientes:

Manter um atendimento de qualidade e personalizado;

Oferecer sempre o ambiente harmonioso, limpo e aconchegante;

Disponibilizar profissionais capacitados;

Ser transparente;

Utilizar materiais e aparelhos de qualidade para garantir a saúde e a segurança dos clientes;

Manter em sigilo todas as informações sobre o cliente;

Não expor o cliente a situações incômodas.

Comprometimento com os fornecedores:

Cotar com diversos fornecedores, sem dar privilégios ou favorecimento a algum;

Receber as entregas dentro dos prazos determinados;

Ter compromisso em manter sempre em dia as faturas, honrando o nome da empresa.

Relação com os concorrentes:

Agir de forma ética com os profissionais de outra empresa;

Não criticar ou difamar os concorrentes para os clientes;

Trabalhar com preço justo, sem prejudicar os demais;

Responsabilidade ambiental:

A Clínica Health's Life tem o compromisso de cumprir todas as normas e legislações ambientais que abrangem o seu ramo de atuação no território, avaliar e controlar o impacto que suas atividades exercem no meio ambiente; Estabelecer uma gestão adequada de recursos como energia e água, dos resíduos e poluentes gerados, com atenção especial para resíduos biomédicos e hospitalares, destinando os resíduos a locais devidamente licenciados pelos órgãos competentes.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
 Comércio
 Indústria
 Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
 Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
 Microempreendedor Individual – MEI
 Sociedade Limitada
 Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

- Sim
 Não

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)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Andressa Honorato	R\$ 4.374,21	25,00
2	Ana Carolina Braga Amâncio da Silva	R\$ 4.374,21	25,00
3	Brenda Tossini	R\$ 4.374,21	25,00
4	Patrícia Gabrieli Leite	R\$ 4.374,21	25,00
Total		R\$ 17.496,84	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Capital próprio

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Pessoas a procura de tratamentos relaxantes, envolvendo acupuntura e massagens que proporcionam o melhor funcionamento e bem estar físico e mental.

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

Homens e mulheres que buscam um local tranquilo e relaxante para satisfazer suas necessidades físicas e emocionais, tratando problemas musculares recentes ou crônicos.

Alta qualidade higiênica, limpeza, seriedade, ética e discrição, causando um momento relaxante e de prazer.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A clínica Health'S Life fica na cidade de São João da Boa Vista na Avenida Durval Nicolau, próximo a Avenida Mantiqueira. Atenderá a população da cidade local e eventualmente as cidades vizinhas.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Massoterapia Hikari	Bom atendimento	Mais elevado	Dinheiro ou cartões de crédito e débito	Rua Benedito Araujo, Centro, São João da Boa Vista- SP	De terça-feira à sexta-feira, das 10:00 as 18:00	Massagens terapêuticas

Conclusões

A clínica de massoterapia Hikari possui serviço de qualidade, atendendo a clientes exigentes de classe média e alta;

Profissionais experientes e ágeis, proporcionando um alto atendimento;

Os preços são voltados para aqueles que procuram qualidade, acessibilidade e resultados satisfatórios.

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	Cremes para massagens e óleos corporais	Charm Way	Diversificado	Cheques ou boletos bancários	De três a cinco dias	Campinas - SP
2	Aglhas para acupuntura	Dermo Art	De R\$130,00 a R\$150,00	Boleto bancário	3 dias	São Paulo
3	Luvas, macas e equipamentos especializados	Zodan	Variável	Dinheiro, cartão e boletos.	De sete a dez dias	Rua Getúlio Vargas, 532, Centro, São João da Boa Vista

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

A acupuntura é de origem chinesa que consiste em introduzir agulhas metálicas em pontos precisos do corpo para tratar de diferentes doenças ou provocar efeito anestésico;

O shiatsu é uma forma de manipulação aplicada com os polegares, dedos e palmas das mãos, que consiste na aplicação de pressão em determinados pontos e áreas do corpo;

A maderoterapia é uma técnica de massagem realizada com diversos acessórios de madeira, que tem como objetivo auxiliar na redução de medidas e na melhora do aspecto da celulite.

Nº	Produtos / Serviços
1	Maderoterapia
2	Shiatsu
3	Acupuntura

3.2 - Preço

Os preços são baseados em pesquisas feitas nos concorrentes juntamente com os cálculos de custo de funcionários e produtos utilizados.

3.3 - Estratégias promocionais

A clínica contará com a elaboração de um aplicativo para celulares onde será possível realizar agendamentos, ter acesso a dicas e acompanhamentos pós tratamento, considerando o histórico do paciente.

Para promover a clínica será feito o investimento em banners, panfletos e redes sociais.

3.4 - Estrutura de comercialização

O nosso atendimento será feito na clínica e nas residências, o estabelecimento conta com:

- Três fisioterapeutas;
- Uma recepcionista;
- Uma faxineira.

O horário de funcionamento será de Segunda a Sábado das 8h00min às 18h00min.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Avenida Durval Nicolau
Bairro:	Mantiqueira
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3631-1631
Fone 1:	(19) 9632-8542

Fax:	() -
------	-------

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

A clínica está localizada em um ponto estratégico, de fácil localização, sendo um espaço conceituado e de grande movimento.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

A capacidade máxima de atendimento da clínica é de aproximadamente 576 serviços mensais, entre eles acupuntura, maderoterapia e shiatsu, isso corresponde a uma média de 144 atendimentos semanais.

Estimativa de atendimento mensal:

Acupuntura 144

Maderoterapia 144

Shiatsu 144

4.3 - Processos operacionais

Compras:

Os pedidos dos produtos de massagens e acupuntura são feitas diretamente pelos fisioterapeutas;

O material de limpeza é encomendado pela recepcionista conforme as necessidades da faxineira.

Caixa:

O contas a pagar, a receber e o controle financeiro será feita pelas sócias.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Faxineira	Capacitada, competente, organizada, ética, simpática e ágil.
2	Recepcionista	Comunicativa, simpática, bem humorada, educada, atenciosa, prestativa, organizada, responsável, ética, competente, conhecimento de rotinas bancárias, pacote office e internet.
3	Fisioterapeuta	Competente, organizado, conhecimentos higiênicos da sua área de atuação, ético, discreto, educado e atencioso.

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	Aparelhos para Massagem	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
2	Eletroestimulador para Acupuntura	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
3	Esterilizador	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
4	Laserpulse para Acupuntura	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
5	Ar Condicionado	3	R\$ 1.200,00	R\$ 3.600,00
6	Máquina Lavadora e Secadora	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
7	Purificador de Ar	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
8	Impressora	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
9	Telefone fixo	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
10	Celular	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
11	Televisão	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
12	Rádio Amplificador	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 13.690,00

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Maca para Massagem	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
2	Aplicador de Agulhas com molas	5	R\$ 32,00	R\$ 160,00
3	Kit Maderoterapia	3	R\$ 272,00	R\$ 816,00
4	Localizador de Ponto de Acupuntura	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00

5	Lençol de Algodão	20	R\$ 20,00	R\$ 400,00
6	Balcão para Atendimento	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
7	Kit Poltrona com 6 unidades	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
8	Cadeira de Recepção	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
9	Toalha de Banho	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 5.506,00

E – Veículos

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

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 1.300,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 20.496,00
---	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Agulhas para Acupuntura caixa com 1.000 unidades	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
2	Creme para Massagem	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
3	Óleo para Massagem	2	R\$ 55,00	R\$ 110,00
4	Produtos de Limpeza	20	R\$ 10,00	R\$ 200,00
5	Papel Toalha COM 4800 unidades	3	R\$ 90,00	R\$ 270,00
6	Sabonete Líquido	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
7	Incenso com 8 unidades	54	R\$ 3,00	R\$ 162,00
TOTAL (A)				R\$ 1.764,00

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
À vista	60,00	0	0,00
Cartão de Crédito	25,00	30	7,50
Cartão de Débito	15,00	2	0,30
Prazo médio total			8

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Boleto Bancário	50,00	30	15,00
Cheque	50,00	30	15,00
Prazo médio total			30

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	10

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	8
2. Estoques – necessidade média de estoques	10
Subtotal Recursos fora do caixa	18
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	-12

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 27.789,98
2. Custo variável mensal	R\$ 11.742,91
3. Custo total da empresa	R\$ 39.532,89
4. Custo total diário	R\$ 1.317,76

5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-12
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ -15.813,16

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.764,00
B – Caixa Mínimo	R\$ -15.813,16
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ -14.049,16

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 4.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 2.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 1.050,00
TOTAL	R\$ 11.050,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 20.496,00	117,14
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ -14.049,16	-80,30
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 11.050,00	63,15
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 17.496,84	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 17.496,84	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 17.496,84	100,00



5.6 - Faturamento mensal

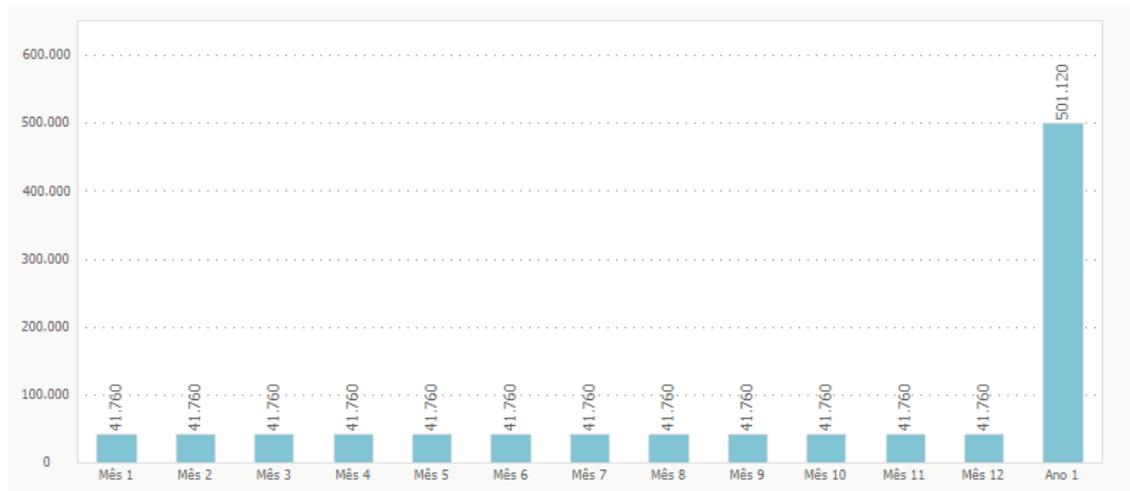
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Maderoterapia	144	R\$ 70,00	R\$ 10.080,00
2	Shiatsu	144	R\$ 120,00	R\$ 17.280,00
3	Acupuntura	144	R\$ 100,00	R\$ 14.400,00
TOTAL				R\$ 41.760,00

Projeção das Receitas:

- (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

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 41.760,00
Mês 2	R\$ 41.760,00
Mês 3	R\$ 41.760,00
Mês 4	R\$ 41.760,00

Mês 5	R\$ 41.760,00
Mês 6	R\$ 41.760,00
Mês 7	R\$ 41.760,00
Mês 8	R\$ 41.760,00
Mês 9	R\$ 41.760,00
Mês 10	R\$ 41.760,00
Mês 11	R\$ 41.760,00
Mês 12	R\$ 41.760,00
Ano 1	R\$ 501.120,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Maderoterapia

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Shiatsu

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Acupuntura

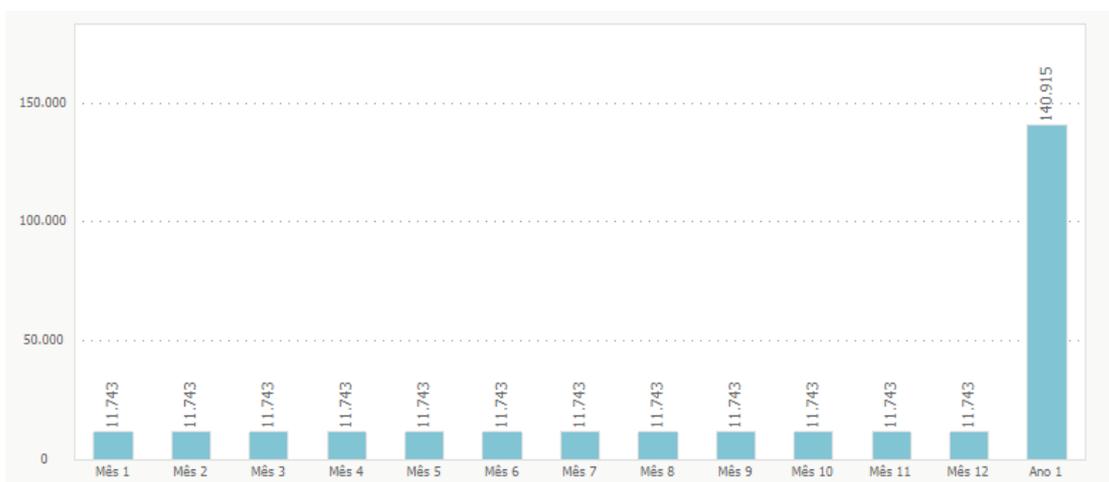
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	17,52	R\$ 41.760,00	R\$ 7.316,35
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 41.760,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	8,00	R\$ 41.760,00	R\$ 3.340,80
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,60	R\$ 41.760,00	R\$ 1.085,76

Total Impostos	R\$ 7.316,35
Total Gastos com Vendas	R\$ 4.426,56
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 11.742,91

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 11.742,91
Mês 2	R\$ 11.742,91
Mês 3	R\$ 11.742,91
Mês 4	R\$ 11.742,91
Mês 5	R\$ 11.742,91
Mês 6	R\$ 11.742,91
Mês 7	R\$ 11.742,91
Mês 8	R\$ 11.742,91
Mês 9	R\$ 11.742,91
Mês 10	R\$ 11.742,91
Mês 11	R\$ 11.742,91
Mês 12	R\$ 11.742,91
Ano 1	R\$ 140.914,92



5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Maderoterapia	144	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Shiatsu	144	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Acupuntura	144	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 0,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 0,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Fisioterapeuta	3	R\$ 2.300,00	R\$ 6.900,00	47,93	R\$ 3.307,17	R\$ 10.207,17
Recepcionista	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	47,93	R\$ 671,02	R\$ 2.071,02
Faxineira	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	47,93	R\$ 575,16	R\$ 1.775,16
TOTAL	5		9.500,00		R\$ 4.553,35	R\$ 14.053,35

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 13.690,00	10	R\$ 1.369,00	R\$ 114,08
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 5.506,00	10	R\$ 550,60	R\$ 45,88
COMPUTADORES	R\$ 1.300,00	5	R\$ 260,00	R\$ 21,67
Total			R\$ 2.179,60	R\$ 181,63

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 0,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 9.600,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 300,00
Salários + encargos	R\$ 14.053,35
Material de limpeza	R\$ 250,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 115,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 181,63

Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
Aluguel	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 250,00
Energia Elétrica	R\$ 340,00
IPTU	R\$ 100,00
Telefone	R\$ 150,00
Honorário do Contador	R\$ 350,00
Combustível	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 27.789,98

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

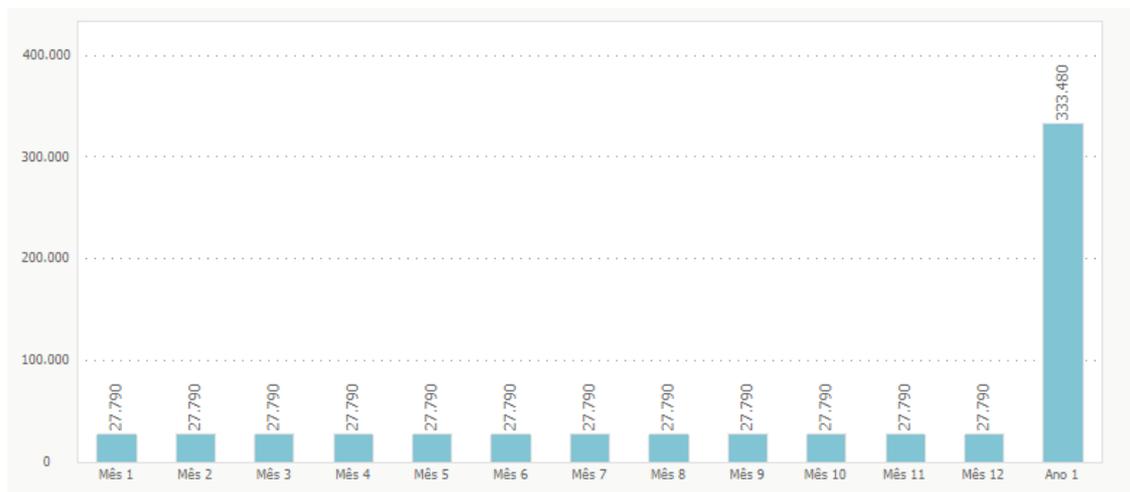
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 27.789,98
Mês 2	R\$ 27.789,98
Mês 3	R\$ 27.789,98
Mês 4	R\$ 27.789,98
Mês 5	R\$ 27.789,98
Mês 6	R\$ 27.789,98
Mês 7	R\$ 27.789,98
Mês 8	R\$ 27.789,98
Mês 9	R\$ 27.789,98
Mês 10	R\$ 27.789,98
Mês 11	R\$ 27.789,98
Mês 12	R\$ 27.789,98
Ano 1	R\$ 333.479,76

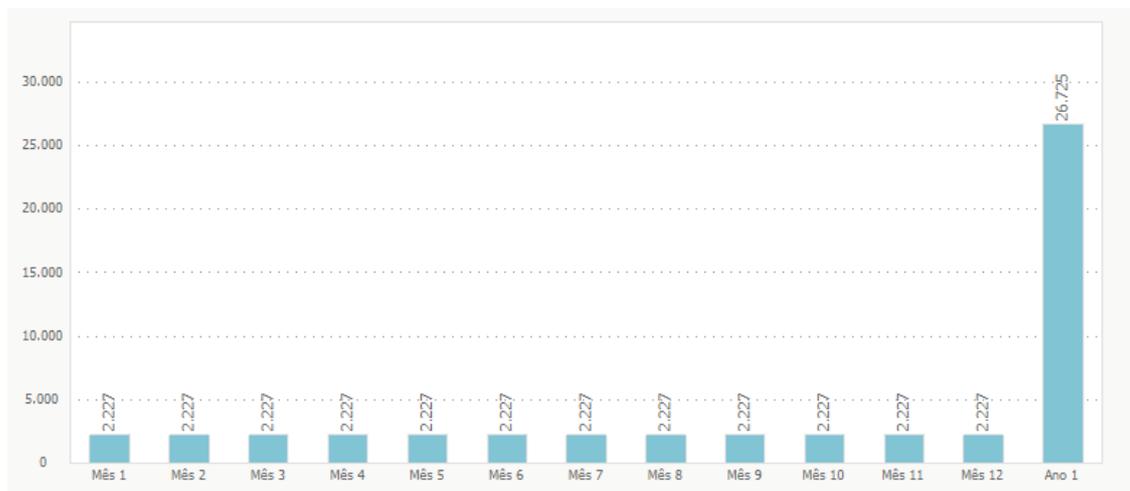


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 41.760,00	R\$ 501.120,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.316,35	R\$ 87.796,20	17,52
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.426,56	R\$ 53.118,72	10,60
Total de custos Variáveis	R\$ 11.742,91	R\$ 140.914,92	28,12
3. Margem de Contribuição	R\$ 30.017,09	R\$ 360.205,08	71,88
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 27.789,98	R\$ 333.479,76	66,55
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.227,11	R\$ 26.725,32	5,33

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 2.227,11
Mês 2	R\$ 2.227,11
Mês 3	R\$ 2.227,11
Mês 4	R\$ 2.227,11
Mês 5	R\$ 2.227,11
Mês 6	R\$ 2.227,11
Mês 7	R\$ 2.227,11
Mês 8	R\$ 2.227,11
Mês 9	R\$ 2.227,11
Mês 10	R\$ 2.227,11
Mês 11	R\$ 2.227,11
Mês 12	R\$ 2.227,11

Ano 1	R\$ 26.725,32
-------	---------------



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 463.939,54
Lucratividade	5,33 %
Rentabilidade	152,74 %
Prazo de retorno do investimento	8 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 20,00 %	Receita (otimista) 20,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 41.760,00	100,00	R\$ 33.408,00	100,00	R\$ 50.112,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.316,35	17,52	R\$ 5.853,08	17,52	R\$ 8.779,62	17,52
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.426,56	10,60	R\$ 3.541,25	10,60	R\$ 5.311,87	10,60
Total de Custos Variáveis	R\$ 11.742,91	28,12	R\$ 9.394,33	28,12	R\$ 14.091,49	28,12
3. Margem de contribuição	R\$ 30.017,09	71,88	R\$ 24.013,67	71,88	R\$ 36.020,51	71,88
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 27.789,98	66,55	R\$ 27.789,98	83,18	R\$ 27.789,98	55,46
Resultado Operacional	R\$ 2.227,11	5,33	R\$ -3.776,31	-11,30	R\$ 8.230,53	16,42

Ações corretivas e preventivas:

A ação preventiva é buscar sempre a melhor negociação com os fornecedores;

Ação corretiva é reduzir os gastos supérfluo.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Produto de qualidade; Atendimento Flexível; Localizada em um ponto estratégico, de fácil localização, sendo um espaço conceituado e de grande movimento; Controle de satisfação do cliente após o tratamento; Agilidade no processo de atendimento.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Aumento da demanda de maderoterapia por estética; Grande aumento da população local; Mercado com alto índice de crescimento; Oferecer novos tratamento para os pacientes; Busca da sociedade pela melhor qualidade de vida;</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Falta de experiência na área; Falta de abrangência para a classe baixa; Produto de necessidade secundária; Falta de estacionamento; Custos fixos elevados.</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Número crescente de concorrentes no mercado de massagem; Aumento do preço do produto; Estilo de vida agitada; Preço competitivos; Crise econômica.</p>

Ações:

Buscar mais qualificação na área;

Fazer novos planos para que as demais classes tenham acesso;

Continuar com o acompanhamento após a consulta para manter o bem estar e a satisfação do cliente mesmo a distância.

Estar sempre inovando, trazendo novas técnicas de massagens.

Buscar novas parcerias para realizar promoções exclusivas para os clientes.

Investir no conforme que a empresa porporciona ao cliente para manter a quanlidade do serviço e tornar agradável a espera pela consulta.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Por meio do plano de negócio observamos diversos fatores importantes, entre eles o lucro anual da empresa que resulta em R\$26.725,32. Pelos indicadores é possível analisar que a rentabilidade da empresa é de 152,74% e a sua lucratividade é de 5,33%.

Com isso podemos concluir que a empresa trata-se de um bom investimento, pois obterá um resultado operacional positivo, retorno do capital investido em 8 meses, boa rentabilidade e lucratividade. Sendo um bom negócio para investimento.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Patrícia Gabrieli Leite