



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2018

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIO

“QUICK BEAUTY”

Módulo 03 – Gestão Empreendedora

Administração Estratégica – Prof. Antônio C. Lupeti Martins.

Ética Geral e Profissional – Prof. João Alborgheti

Gestão Empreendedora – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. José Marcos do Prado

Gestão Orçamentária – Prof. Júlio Cesar Teixeira

Alunos:

Alessandra Ribeiro Toesca RA: 17000912

Cananda Maria David Marques RA: 18001708

Daniela Maria de Souza RA: 17001667

Franciele Combi RA: 18001707

Ianka Lima Masirevic RA: 17001121

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP.

JUNHO 2018

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....Erro! Indicador não definido.
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESAErro! Indicador não definido.
 - 2.1. DADOS DOS EMPREENDEDORES.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 2.2. VISÃO GERAL DA EMPRESA.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 2.3. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 2.4. ESTRUTURA DA EMPRESA.....**Erro!**
Indicador não definido.
3. PROJETO INTERDISCIPLINAR.....Erro!
Indicador não definido.
 - 3.1. GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 3.2. ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 3.3. ÉTICA GERAL E PROFISSIONAL.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 3.4. GESTÃO ORÇAMENTÁRIA.....**Erro!**
Indicador não definido.
 - 3.5. ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....**Erro!**
Indicador não definido.
4. CONCLUSÃO.....Erro! Indicador não definido.
5. REFERÊNCIASErro! Indicador não definido.

1. INTRODUÇÃO

O Projeto Interdisciplinar tem como objetivo a elaboração de um Plano de Negócio, abordando assuntos como praticas empreendedoras, estratégias de mercado e precificação, ética empresarial e profissional, estrutura orçamentária e regimes tributários; ou seja, temas que trazem base para a resposta da viabilidade de empreendimento ou não do negócio. E a empresa pela qual nos integrantes da equipe optamos em projetar foi a “Quick Beauty”, uma empresa onde busca promover a beleza, realização pessoal e conforto em um único ambiente, trazendo uma estrutura pensando em toda família: mães, pais e filhos. Garantindo o máximo em excelência nos serviços prestados.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.1. DADOS DOS EMPREENDEDORES

Seguem os dados das Empreendedoras, irmãs:

Nome: Alessandra de Souza

Endereço: Aristides Rebelato, 298, Bairro União.

Cidade: Itobi

Estado: São Paulo

Perfil: Contadora da empresa, além de ser profissional de estética e beleza, simpática, alegre.

Atribuições: Sócia - Proprietária, contadora do negócio e profissional de beleza no que tange a cortes, manicure profissional, entre outros serviços.

Nome: Cananda Maria de Souza

Endereço: Rua Ricardo Mascaro, 24, Jardim Amoreiras.

Cidade: São João da Boa Vista

Estado: São Paulo

Perfil: Profissional de Gestão, profissional de estética e beleza, Atenciosa e comunicativa.

Atribuições: Sócia - Proprietária, gestora do negócio e profissional de beleza no que tange a cortes, manicure profissional, entre outros serviços.

Nome: Daniela Maria de Souza

Endereço: Rua Ademar de Barros, 100, Centro.

Cidade: São João da Boa Vista

Estado: São Paulo

Perfil: Profissional de Gestão, profissional de estética e beleza, alegre, decisiva.

Atribuições: Sócia - Proprietária, gestora pelos serviços do salão no que tange a cortes profissionais, entre outros serviços.

Nome: Franciele de Souza

Endereço: Rua Santo Vicente, 142, Vila Perez.

Cidade: Santo Antônio do Jardim

Estado: São Paulo

Perfil: Profissional de Gestão, profissional de estética e beleza, Carismática, empática.

Atribuições: Sócia - Proprietária, gestora pelos serviços do salão no que tange a manicure profissional, entre outros serviços.

Nome: Ianka de Souza

Endereço: Rua Família Horta, 02.

Cidade: Casa Branca

Estado: São Paulo

Perfil: Profissional de Gestão, profissional de estética e beleza, Focada, alegre.

Atribuições: Sócia - Proprietária, gestora pelos serviços do salão no que tange a cortes profissionais, entre outros serviços.

2.2. VISÃO GERAL DA EMPRESA

A empresa nasceu da necessidade da estética e beleza na vida das mulheres, seja na vida pessoal como mãe, esposa ou na vida profissional em seus negócios, além disso, empreendedoras, assim como as integrantes deste

plano de negócio. Porém, ao reconhecer essa realidade do mundo feminino, percebemos a necessidade de inovar os salões de beleza tradicionais, desta forma, será descrito a ideia de negócio.

2.3. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Todos sabem o quanto é importante se sentir bem e bela, para sua saúde, acreditamos que o bem estar pode ser sentido por todas as mulheres, e prestaremos um serviço com total qualidade, garantindo a satisfação já na primeira ida ao nosso salão, tendo uma experiência única, deixando nossas clientes se sentindo como uma verdadeira deusa e paparicada como merecem. Outro ponto destacável é estar no meio de profissionais que respiram beleza e tendências. A Quick Beauty oferece conforto e comodidade a todos que a procuram. Além do salão especializado em estética, temos ambientes diferenciados para uma experiência incrível e para todos.

- Para nossas clientes, além do salão especializado, teremos um ambiente exclusivo para elas, com músicas, para conversas e local para selfies;
- Para os pais, filhos acima de 14 anos e namorados de nossas clientes, outro ambiente, com sinuca, videogame, música e local para selfies. Ao se conectarem ao dispositivo Wi-fi é necessária que se faça Check-In do local, uma estratégia que adquirimos para divulgação de nossa empresa.
- Para crianças de até 13 anos, uma brinquedoteca que será supervisionada por profissionais responsáveis, devidamente treinados para esse fim. Os pais das crianças também podem fazer companhia para elas.

Nós como empreendedoras nos preocupamos em trazer o que há de mais novo no mercado, oferecendo serviços de qualidade com profissionais

capacitados e com formação especializada, garantindo a satisfação e emoção do cliente. Proporcionando e trazendo os serviços de:

1	Manicure e Pedicure: Unhas decoradas e de Gel.
2	Limpeza de pele
3	peeling
4	Acupuntura com stiper
5	Drenagem facial;
6	Maquiagem.
7	Massagem relaxante/terapeuta
8	Massagem modeladora/reductora

9	Drenagem pós e pré -operatório;
10	Bandagem morna e fria;
11	Banho de lua
12	Depilação
13	Acupuntura com stiper.
14	Escovas (Aromática,Ouro,Regenerativa);
15	Hidratação capilar;
16	Restruturação capilar;
17	Desintoxicação dos fios;
18	Lipoescultura capilar;
19	Escovas (Progressiva, Inteligente,Marroquina);
20	Coloração
21	Cauterização;
22	Química em geral;
23	Penteados;
24	Escova Long Lasting;
25	Cortes

Os horários de funcionamento são de terça a sábado das 07h00min às 21h00min. Além de oferecer uma experiência única, com espaço amplo, condições mais fáceis de pagamento, a Quick Beauty, embora seja nova no mercado, consegue competir com as demais que já estão atuando há mais tempo no mercado na região, pois os demais salões oferecem apenas os serviços básicos e nem um adicional a mais. Assim com o tempo, acreditamos que os clientes terão uma nova opção, uma nova tendência na região. Temos consciência de que nossa empresa há muito para crescer, pois utilizará o que há de mais inovador no mercado para fidelizar cada vez mais nossos atuais e futuros clientes na cidade em que atuamos (São João da Boa Vista-SP) visando expandir e continuar competindo de igual com os salões já existentes e até mesmo concorrentes de nossa região.

Observação: O imóvel foi adquirido através de herança deixada por um de nossos familiares.

2.4. ESTRUTURA DA EMPRESA

A Quick Beauty traz uma estrutura moderna, com uma localização de fácil acesso; ambientes variados para comodidade e necessidades de nossos clientes e acompanhantes; equipamentos modernos de grande variedade; garagem com total segurança e portão eletrônico, além de câmeras de monitoramento nas dependências do salão, instaladas na recepção, garagem e frente da mesma.

Equipamentos: A Quick Beauty é composta pelos seguintes equipamentos descritos abaixo:

PARA A SALA DE RECEPÇÃO / ATENDIMENTO

- Balcão de atendimento;
- Cadeira para atendimento;

- Periféricos de informática;
- Aparelho de TV 32 polegadas;
- DVD Player;
- Impressora multifuncional laser;
- Nobreak;
- Cortinas e tapetes;
- Telefone com identificador de chamadas;
- Monitor 15,6;
- Quadros;
- Computador Servidor;
- Telefone Celular.

PARA O SALÃO

- Espelhos
- Cadeiras de estética e beleza;
- Cadeira de Massagem Portátil Dobrável;
- Cortinas e tapetes;
- Lavatórios;
- Mesas para manicures

PARA O AMBIENTE DE ESPERA - MULHERES

- Mesa redonda;
- Poltrona;
- Aparelho de TV 42;
- Cortinas e tapetes;
- DVD Player;
- Mural para selfies.

PARA O AMBIENTE DE ESPERA - HOMENS

- Mesa de Sinuca;
- Videogame;

- Cortinas e tapetes
- Poltrona;
- Aparelho de TV 42;
- DVD Player;
- Mural para selfies.

PARA O AMBIENTE DE ESPERA - CRIANÇAS

- Pula-pula infantil;
- Videogame;
- Poltrona infantil;
- Aparelho de TV 42;
- Cortinas e tapetes;
- DVD Player;
- Piscina de bolinhas infantil;
- Escorregador infantil.

3. PROJETO INTERDISCIPLINAR

3.1. GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O que define a incidência e a base de cálculo dos impostos federais é a escolha do regime tributário. É um meio no qual as empresas se utiliza para escolher qual o melhor regime de apuração de impostos que melhor se enquadra no seu negócio, logo, há três tipos de regimes tributários mais utilizados nas empresas, nas quais elas podem se adequar de acordo com as atividades desenvolvidas. São eles: Simples Nacional; Lucro Presumido e Lucro Real, de acordo com Monteiro (2015). E dentre eles estão os impostos a serem pagos.

Segue abaixo os impostos e seus significados, de acordo com Amaro (2002):

Imposto / Contribuições - Descrição:

IRPJ: O Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) é um tributo federal cuja abreviação significa de Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas. Sua alíquota varia de 1,6% a 32% e estão propensas a contribuir com tal imposto às pessoas jurídicas não imunes /isentas sobre o seu Lucro Real, e se a empresa tenha optado pelo pagamento do imposto de renda por Lucro Presumido sobre o seu faturamento (receita bruta) incluindo também as pessoas jurídicas enquadradas no regime tributário Simples Nacional.

CSLL: A Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) foi instituído pela lei nº 7.689/88, é um tributo que se destina ao financiamento da Seguridade Social afetando as pessoas jurídicas equiparadas pela Legislação do imposto de renda. A base de cálculo é o valor do resultado do exercício (antes da provisão do imposto de renda) e sua alíquota varia entre 10% e 12%.

PIS: (Programa de Integração Tributária Social), é uma contribuição tributária que tem muitas semelhanças com o COFINS, sendo que uma delas é que existem dois regimes: um cumulativo e um não cumulativo. No regime cumulativo as alíquotas são de 0,65%, enquanto nos não cumulativos são de 1,65%. O PIS muitas vezes aparece em conjunto do PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público), pois estão relacionados entre si. O mesmo tem como objetivo financiar o pagamento do seguro-desemprego, abono e participação na receita dos órgãos e entidades, tanto para trabalhadores de empresas privadas como públicas.

COFINS: A Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) é uma contribuição social que financia a Seguridade Social, em suas áreas fundamentais como a Previdência Social, a Assistência Social e a Saúde Pública. Atualmente são dois regimes aplicados pela COFINS para recolhimento: o cumulativo e o não cumulativo. O cumulativo é para as empresas que adotam o sistema de tributação pelo Lucro Presumido e o não cumulativo é para as empresas que escolhem o regime de Lucro Real, é uma opção que beneficia as empresas no qual o valor de contribuição é descontado da receita bruta obtida pela empresa. O Simples Nacional isenta do recolhimento da COFINS, mas incluem os tributos federais IRPJ, CSLL, PIS,

IPI, além dos estaduais e municipais, como ICMS e ISSQN, num único código de arrecadação.

IPI: (Imposto sobre Produto Industrializado) é um imposto cobrado de produtos nacionais e importados. Este imposto afeta no valor dos produtos que adquirimos. A função desse imposto é melhorar a fiscalização do produto e ajudar o consumidor na compra do mesmo como, por exemplo; se o governo quer incentivar a venda de algum produto, ele reduz a taxa de IPI, mas se ele quer reduzir a venda ele aumenta a taxa.

ICMS: O Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), instituído pela lei complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996, este imposto incide sobre as operações relativas à circulação de mercadorias e prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal, por qualquer via, de pessoas, bens, mercadorias ou valores. Cada estado possui uma tabela de valores desde a constituição de 1988 e somente os governos de cada estado podem alterar o valor da sua alíquota e sua função é a circulação de mercadorias na qual devem ser emitidas notas fiscais. Em alguns estados, o ICMS é a maior fonte de recursos financeiros.

ISS: O Imposto Sobre Serviços (ISS) é imposto sobre serviço de qualquer natureza. Tem como fato gerador a prestação de serviços constantes da lista anexa à Lei Complementar 116/2003 e faz parte da competência dos municípios e do Distrito Federal. Sua alíquota pode variar de 2% a 5% e o mesmo não incide sobre os serviços de exportações do país.

Atividade principal da empresa: Serviço.

- **REGIME EMPRESARIAL JURÍDICO SIMPLES NACIONAL**

O Simples Nacional possui normas simplificadas de cálculo e recolhimento de tributos (IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, e algumas Contribuições Previdenciárias como ICMS e ISS). Criado em 2006, garante a

simplificação de tributos para microempresas e empresa de pequeno porte. Todavia, nem todas as empresas podem optar por ele, é aplicável às empresas que atingem uma receita bruta anual de R\$ 3.600.000,00, ou seja, às Micro Empresas que atingem uma receita bruta anual de R\$ 360.000,00 e às Empresas de Pequeno Porte que atingem uma receita bruta anual é de R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00, referente ao faturamento do exercício anterior. Estão vedadas de adotar o Simples Nacional as empresas tais como cooperativas, empresas cujo capital participe outra pessoa jurídica e empresas cujo sócio seja administrador, de acordo com Fernandes (2016).

- **REGIME EMPRESARIAL JURÍDICO LUCRO PRESUMIDO**

Regulado pelos artigos 516 a 528, o Regime Tributário Lucro Presumido é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e a Contribuição Social sobre Lucro (CSLL) é simplificado. Entretanto para se adequar a esse tipo de Regime, a empresa deverá atingir uma receita bruta anual de R\$ 78.000.000,00, referente ao exercício anterior e por estarem fora do regime não cumulativo não podem aproveitar dos créditos do PIS e COFINS, mas recolhem tais contribuições com alíquotas mais baixas do que aquelas exigidas pelo Lucro Real, conforme explica Monteiro (2014).

- **REGIME EMPRESARIAL JURÍDICO LUCRO REAL**

Para se adequar ao Regime Tributário Lucro Real a empresa deverá ter uma receita bruta anual de acima de R\$ 78.000.000,00, o PIS e CONFINS são determinados através do regime não cumulativo. Os impostos recolhidos para os que optam por esse tipo de Regime é o PIS, COFINS, IRPJ e CSLL, sendo que o PIS e COFINS são apurados mensalmente e o IRPJ e CSLL são apurados trimestralmente ou anualmente tendo como base o lucro líquido contábil, ajustados. Embora a alíquota dessas contribuições for superior ao

Lucro Presumido sobre o faturamento (cerca de 9,25%), ocorre há possibilidade de descontar créditos com base em alguns fatores, como por exemplo em depreciações, e consumo de energia elétrica, aluguéis, despesas etc. Parte dos rendimentos são provenientes do exterior, que autorizadas pela legislação tributária, usufruem de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto, etc. pelas adições e exclusões permitidas nos regulamentos do imposto de renda, explica Tom (2016). Outro aspecto sobre o Lucro Real é referente ao seu prejuízo fiscal, onde não ocorre imposto de imposto de renda a pagar. Observando especificamente o lado do imposto de renda, para uma empresa que opera com prejuízo, ou margem mínima de lucro, normalmente optar pelo regime de Lucro Real é de grande vantagem; em contrapartida, é de extrema importância fazer uma análise sobre a contribuição social sobre o Lucro e para as contribuições ao PIS e a COFINS, pois a escolha do regime afeta todos estes tributos, menciona o site Grupo Ciatos (2016).

- **FATURAMENTO:**

Faturamento Bruto Anual: R\$ 810.822,24

Faturamento Bruto Mensal: R\$ 67.568,52

Observação: O resultado da empresa não tem expectativa de crescimento.

- **ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO**

Cálculo sobre o enquadramento no regime tributário simples nacional:

Faturamento Bruto Anual: R\$ 810.822,24

Faturamento Bruto Mensal: R\$ 67.568,52

Observação: O resultado da empresa não tem expectativa de crescimento.

Tabela de alíquotas para empresas do Simples Nacional com atividade de serviços:

Tabela de alíquotas do Anexo VI (Serviços) - Simples Nacional

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ, PIS/Pasep, CSLL, COFINS e CPP	ISS
De R\$ 0,00 a R\$ 180.000,00	16,93%	14,93%	2,00%
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	17,72%	14,93%	2,79%
De R\$ 360.000,01 a R\$ 540.000,00	18,43%	14,93%	3,50%
De R\$ 540.000,01 a R\$ 720.000,00	18,77%	14,93%	3,84%
De R\$ 720.000,01 a R\$ 900.000,00	19,04%	15,17%	3,87%
De R\$ 900.000,01 a R\$ 1.080.000,00	19,94%	15,71%	4,23%
De R\$ 1.080.000,01 a R\$ 1.260.000,00	20,34%	16,08%	4,26%
De R\$ 1.260.000,01 a R\$ 1.440.000,00	20,66%	16,35%	4,31%
De R\$ 1.440.000,01 a R\$ 1.620.000,00	21,17%	16,56%	4,61%
De R\$ 1.620.000,01 a R\$ 1.800.000,00	21,38%	16,73%	4,65%
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 1.980.000,00	21,86%	16,86%	5,00%

De R\$ 1.980.000,01 a R\$ 2.160.000,00	21,97%	16,97%	5,00%
De R\$ 2.160.000,01 a R\$ 2.340.000,00	22,06%	17,06%	5,00%
De R\$ 2.340.000,01 a R\$ 2.520.000,00	22,14%	17,14%	5,00%
De R\$ 2.520.000,01 a R\$ 2.700.000,00	22,21%	17,21%	5,00%
De R\$ 2.700.000,01 a R\$ 2.880.000,00	22,21%	17,21%	5,00%
De R\$ 2.880.000,01 a R\$ 3.060.000,00	22,32%	17,32%	5,00%
De R\$ 3.060.000,01 a R\$ 3.240.000,00	22,37%	17,37%	5,00%
De R\$ 3.240.000,01 a R\$ 3.420.000,00	22,41%	17,41%	5,00%
De R\$ 3.420.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22,45%	17,45%	5,00%

*Alíquota da faixa: 19,04%

Tributos a recolher:

Valor do Simples: R\$ 810.822,24* 19,04% = R\$ 154.380,55

- **CÁLCULO SOBRE O ENQUADRAMENTO NO REGIME TRIBUTÁRIO LUCRO PRESUMIDO**

Faturamento Bruto Anual: R\$ 810.822,24

Faturamento Bruto Mensal: R\$ 67.568,52

Alíquotas de acordo com a espécie de atividade:

Atividade Econômica Predominante	Percentual de Presunção (1)	Alíquota do IR (2)	Percentual Direto (3)
Revenda de Combustíveis e Derivados	1,6%	15,0%	0,24%
Vendas de Mercadorias com Industrialização por Encomenda	8,0%	15,0%	1,2%
Prestação de Serviços Hospitalares	8,0%	15,0%	1,2%
Transportes de Cargas	8,0%	15,0%	1,2%
Transportes de Passageiros	16,0%	15,0%	2,4%
Serviços em Geral (*)	32,0%	15,0%	4,8%
Serviços Prestados por Sociedade Civil de Profissão Legalmente Regulamentada	32,0%	15,0%	4,8%
Intermediação de Negócios (*)	32,0%	15,0%	4,8%
Administração, Locação ou Cessão de Bens Imóveis, Móveis e Direitos de Qualquer Natureza, como por exemplo: Franchising, Factoring, etc. (*)	32,0%	15,0%	4,8%
Bancos Comerciais, Bancos de Investimentos, Caixas Econômicas, etc.	16,0%	15,0%	2,4%
Loteamento, Incorporação, Venda de Imóveis Construídos ou Adquiridos para Revenda.	8,0%	15,0%	1,2%
Construção por Administração ou por Empreitada, Unicamente de Mão-de-Obra (*)	32,0%	15,0%	4,8%

Construção por Administração ou por Empreitada com Fornecimento de Materiais e Mão-de-Obra	8,0%	15,0%	1,2%
--------------------------------------------------------------------------------------------------	------	-------	------

*Atividade Econômica Predominante da empresa: Serviços em Geral (32%).

Cálculo:

R\$ 810.822,24 / 12 = 67.568,52 * 3 (Trimestre) = R\$ 202.705,56

Alíquota da formação da base de cálculo:

Atividade	IRPJ	CSLL
100%	32%	32%
R\$ 202.705,56	(R\$ 64.865,77)	(R\$ 64.865,77)

Alíquota de tributação sobre a base cálculo:

Base de cálculo do imposto de Renda: 15%

Base de cálculo do CSLL: 9% (demais atividades)

Base de cálculo do ISS: 2%

Tributos a recolher sobre IRPJ, CSLL, ISS:

Cálculo do imposto de Renda: R\$ 64.865,77 * 15% = R\$ 9.729,86

Adicional: 0,00.

Cálculo do CSLL: R\$ 59.372,92 * 9% = R\$ 6.081,16

Cálculo do ISS: R\$ 59.372,92 * 2% = R\$ 1.351,37

Total Trimestre: R\$ 17.162,39

Total Anual: R\$ 68.649,56

Cálculo do PIS e COFINS:

Regime cumulativo: PIS 0,65% e COFINS 3%

Valor por trimestre: R\$ 202.705,56

PIS: R\$ 202.705,56 * 0,65 = R\$ 1.317,58

CONFINS: R\$ 202.705,56 * 3% = R\$ 6.081,16

Total do cumulativo total trimestral: R\$ 7.398,74

Total do cumulativo total anual: R\$ 29.594,96

Total da tributação pelo regime do Lucro Presumido: R\$ 98.244,52

- **CÁLCULO SOBRE O ENQUADRAMENTO NO REGIME TRIBUTÁRIO LUCRO REAL**

Faturamento Bruto Anual: R\$ 810.822,24

Faturamento Bruto Mensal: R\$ 67.568,52

Descrição	Valor Anual
Receita Total com Vendas	R\$ 810.822,24
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 108.082,57
(=) Receita Líquida com Vendas	R\$ 702.739,67
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 11,40
(=) Resultado bruto	R\$ 702.728,27
(-) Despesas Operacionais	R\$ 572.035,08
(-) Despesas não Operacionais	R\$ 0,00
(+) Outros resultados	R\$ 0,00
(=) Lucro Contábil	R\$ 130.693,19

Cálculo do PIS e COFINS:

Tributos a recolher:

PIS: R\$ 810.822,24 * 1,65% = R\$ 13.378,56

COFINS: R\$ 810.822,24 * 7,6% = R\$ 61.622,49

Total de PIS e COFINS: R\$ 75.001,05

Cálculo do IRPJ:

Alíquota de 15%, pois o resultado Operacional lucro foi de R\$ 10.891,10 e para resultados operacionais inferiores a R\$ 20.000,00, a alíquota é de 15%.

Tributos a recolher:

Cálculo: R\$ 10.891,10 * 15% = R\$ 1.633,66

Total mensal: R\$ 1.633,66

Total anual: R\$ 19.963,92

Cálculo do CSLL:

Alíquota de 9% sobre o lucro.

Tributos a recolher:

Cálculo: R\$ 10.891,10 * 9% = R\$ 980,20

Total mensal: R\$ 980,20

Total anual: R\$ 11.762,39

Cálculo do IPI e ICMS: A empresa não enquadra nestes tributos.

Adicionais: A empresa não terá adicional pois seu lucro não ultrapassa o valor de R\$ 60.000,00 no trimestre.

Cálculo: R\$ 10.891,10 * 3 = R\$ 32.673,30

Total da tributação pelo regime do Lucro Real: R\$ 106.727,36.

Concluindo, quando a empresa estiver em atividade, optaremos pelo **Regime Tributário Lucro Presumido**, pois de acordo com o cálculo dos três regimes, o Lucro Presumido teve um valor de tributação menor sobre o faturamento da empresa. Total da tributação pelo regime do **Lucro Presumido foi de R\$ 98.244,52**, o do Simples Nacional foi de R\$ 154.380,55 e do Lucro Real foi de R\$ 106.727,36.

• **CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO**

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
IRPJ (Imposto Federal)	4,80	R\$ 67.568,52	R\$ 3.243,29
PIS (Imposto Federal)	0,65	R\$ 67.568,52	R\$ 439,20
COFINS (Imposto Federal)	3,00	R\$ 67.568,52	R\$ 2.027,06
IPI (Imposto Federal)	0,00	R\$ 67.568,52	R\$ 0,00
CSLL (Imposto Federal)	2,88	R\$ 67.568,52	R\$ 1.945,97
ICMS (Imposto Estadual)	0,00	0,00	R\$ 0,00
ISS (Imposto Municipal)	2,00	R\$ 67.568,52	R\$ 1.351,37
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 67.568,52	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 67.568,52	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,56	R\$ 67.568,52	R\$ 1.729,75

Totais Impostos	R\$ 9.006,88
Totais Gastos com Vendas	R\$ 1.729,75
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 10.736,64

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 10.736,64
Mês 2	R\$ 10.736,64
Mês 3	R\$ 10.736,64
Mês 4	R\$ 10.736,64
Mês 5	R\$ 10.736,64
Mês 6	R\$ 10.736,64
Mês 7	R\$ 10.736,64
Mês 8	R\$ 10.736,64
Mês 9	R\$ 10.736,64
Mês 10	R\$ 10.736,64
Mês 11	R\$ 10.736,64
Mês 12	R\$ 10.736,64
Ano 1	R\$ 128.839,68

3.2. ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

- **AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO / CAPITAL SOCIAL:**

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Cananda Maria David Marques	R\$ 29.089,45	20%
2	Daniela Maria de Souza	R\$ 29.089,45	20%
3	Franciele Combi	R\$ 29.089,45	20%
4	Ianka Lima Masirevic	R\$ 29.089,45	20%
5	Alessandra Ribeiro Toesca	R\$ 29.089,45	20%
Total		R\$ 145.447,25	100%

- **FONTE DE RECURSOS:**

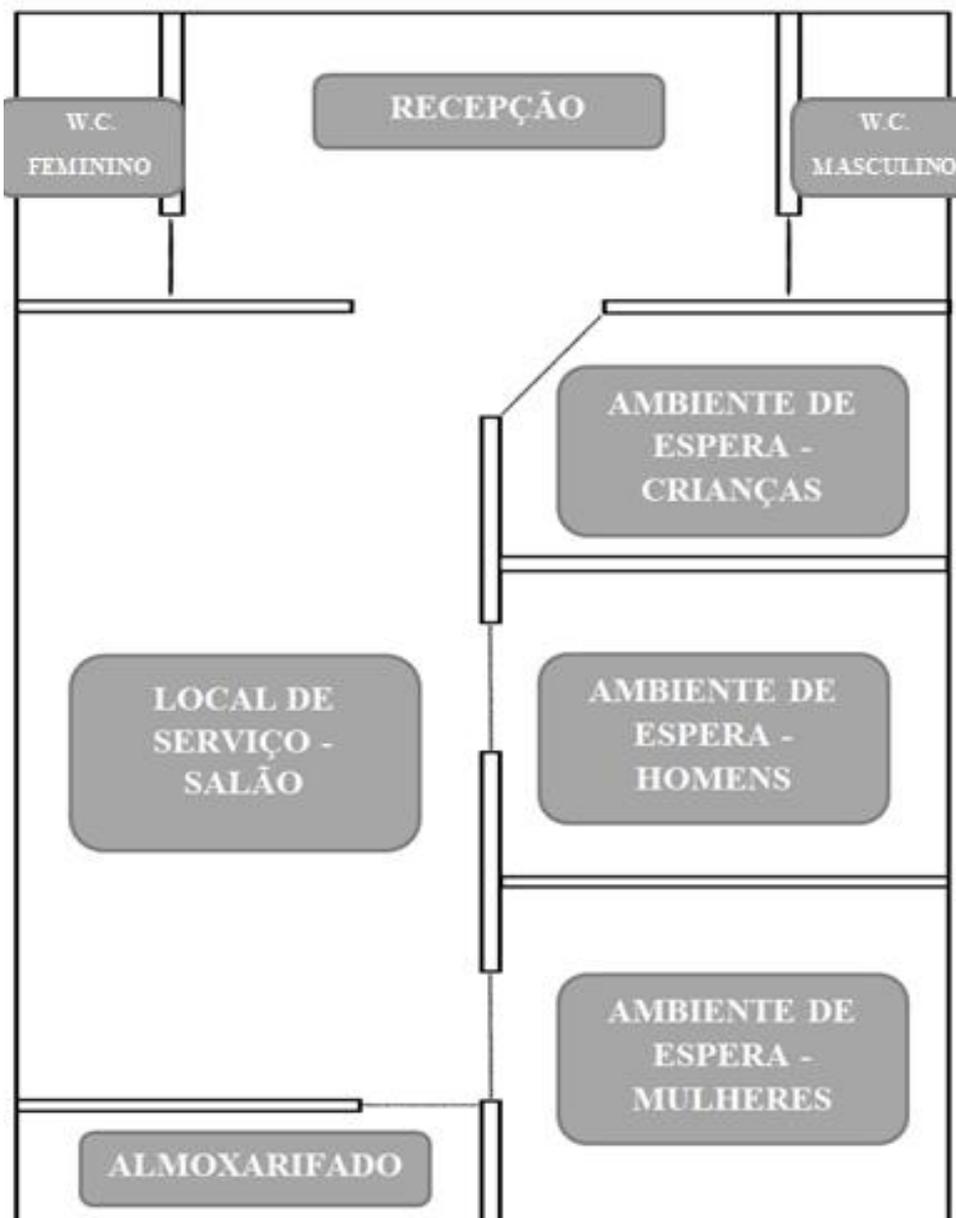
Capital próprio dos sócios.

- **LOCALIZAÇÃO:**

A localização da empresa é de fácil acesso para todos os clientes, há vagas para estacionar seus veículos, além de ser um local de grande valor agregado para nossas clientes e acompanhantes, o centro da cidade de São João da Boa Vista - SP.

Endereço:	Av. Dona Gertrudes, 100
Bairro:	Centro
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Telefone 1:	(19) 3634-0001
Telefone 2:	(19) 3634-0002

- **LEIAUTE:**



- **FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO:**

A prestação do serviço será feita no salão da empresa.

NECESSIDADE DE PESSOAL: SÓCIOS:

Nome	Cargo/ Função	Atribuições
Franciele Combi, Daniela Maria de Souza, Ianka Lima Masirevic,	Profissional de estética, corte e maquiagem	Prestação de serviço de beleza e estética em geral aos clientes.

Nome	Cargo/ Função	Atribuições
Cananda Maria David Marques e Alessandra RibeiroToesca	Profissional de estética, corte e maquiagem / Gestora	Prestação de serviço de beleza e estética em geral aos clientes / Gerir a empresa garantindo um equilíbrio no controle de pessoal, despesas e cumprimento legal de cada função delegada, respeitando o código de ética e conduta da empresa.

NECESSIDADE DE PESSOAL:

Segue abaixo o cargo e as atribuições necessárias perante o pessoal contratado pela empresa que no qual será de regime celetista:

Profissional de estética e beleza: formação em estética e beleza. Necessária experiência de no mínimo um ano nas áreas de estética, beleza, maquiagem e cortes, depilação, maquiagem e funções afins;

Auxiliar de limpeza: ensino fundamental incompleto;

Secretária: ensino médio completo. Boa comunicação;

Cuidadora de crianças: experiência com cuidador de crianças; ensino fundamental completo.

PROCESSOS OPERACIONAIS:

Horário De Funcionamento: O horário de funcionamento da empresa será de Terça a sábado das 7:00h às 21:00h.

Escala De Horários Para Os Sócios: Os horários dos sócios serão de 7 horas e 20 minutos por dia com direito a uma hora de almoço, e os demais funcionários seguem os mesmos horários, com direito a hora extra.

Capacidade instalada: A empresa possui capacidade de 10 atendimentos por hora, onde temos um salão amplo e bem estruturado que no qual terá 10 profissionais de estética, incluindo nós as empreendedoras do negócio. Capacidade máxima de 80 atendimentos por dia e capacidade de prestação de serviço máxima será de 2080 atendimentos por mês. Nós temos consciência de que não possui mercado para atingir este número de imediato, mas otimistas acreditamos em uma escala de médio prazo.

Estudo dos clientes: público alvo: Mulheres da cidade de São João da Boa Vista e região.

Área de abrangência: Pessoas que residem na cidade de São João da Boa Vista – SP e potenciais clientes da região (cidades vizinhas).

Comportamento dos clientes: Clientes que procuram salão de estética e beleza com a finalidade de auto realização, bem estar, melhor qualidade de vida e atendimento, prezando suas necessidades e o que cada uma busca para si. Deste modo, teremos profissionais especializados, garantindo uma experiência inesquecível.

Estudo dos concorrentes: Independente do segmento de seu empreendimento é de extrema importância uma análise do que é válido no nicho de mercado em que você vai atuar. Desta forma, esta análise deve ser seguida corretamente sem desvios, pois pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de uma empresa. A cada informação nova obtida pelo estudo que fazamos perante nossos concorrentes, maiores serão as chances de sucesso e posicionamento no mercado. Concernente a isso, terão um alcance maior no seu público alvo e grandes potenciais, futuros clientes que os demais competidores não enxergavam, conforme esclarece Paixão (2012). Nós como

empreendedoras procuramos fazer esta análise, além de identificar as necessidades dos clientes que ainda não são totalmente atendidas pelos concorrentes, buscamos entender quais foram e quais são os propósitos dos seus concorrentes: se além do serviço comum prestado, se oferecem algum que possa garantir a permanência do cliente em seu salão; se traz um valor alto ou baixo perante o atual valor de mercado do serviço prestado; quais as estratégias de marketing que cada uma preza (divulgação, atendimento, nome, localização etc.); e uma preocupação maior, se há alguma limitação (por questões de ter que ficar com filhos ou algo do gênero) que não deixam elas comparecerem ao salão.

Com base em todas essas informações obtidas, analisaremos as empresas concorrentes, em cinco aspectos:

Atendimento e qualidade no serviço;

Forma do serviço prestado;

Preço do serviço;

Condições de pagamento;

Ambientes diferenciados para acompanhantes e clientes.

Segue o resultado:

CONCORRENTE 1

Empresa: Pri Cabelo e Estética

Endereço: R. Dr. Bezerra de Menezes, 88 - Vila Fleming, São João da Boa Vista - SP, 13876-060

Horário de Atendimento: sábado - 08:00–18:00/ domingo - Fechado / segunda-feira - Fechado / terça-feira a sexta feira - 08:00–11:00, 13:00–18:00

Atendimento e
qualidade no serviço;

É regular, mas pela pesquisa que fizemos tem muitos pontos de melhoria a ser feito: horários e infraestrutura. E também reconhecemos que possuem um bom atendimento.

Forma do serviço prestado	Serviços gerais de estética e à domicilio.
Preço do serviço	Clientes acham mediano, pagam realmente pelo serviço prestado.
Condições de pagamento	À Vista ou 6x no cartão.
Ambientes diferenciados para acompanhantes e clientes	Não possui.

CONCORRENTE 2

Empresa: Frank Roque Estética e Bem Estar

Endereço: Campos Sales 741 a - Centro, São João da Boa Vista - SP, 13870-231

Horário de Atendimento: sábado - 08:00–20:00/ domingo - Fechado / segunda-feira - Fechado / terça-feira a sexta feira - 08:00–11:00, 13:00–19:00

Atendimento e qualidade no serviço;	Pela nossa visão é excelente, atendimento atencioso e cordial, mas pela pesquisa é um salão que atendem mais homens do que mulheres, um ponto favorável a nós. Além de uma pequena estrutura.
Forma do serviço prestado	Serviços gerais de estética e cursos de estética.
Preço do serviço	Clientes aprovam, pagam realmente pelo serviço prestado.

Condições de pagamento	A Vista ou 1x no cartão à vista para cortes simples e em até 3x em serviços de valores altos.
Ambientes diferenciados para acompanhantes e clientes	Não possui.

CONCORRENTE 3

Empresa: Studio Glamour Cabelo e Estética

Endereço: R. Francisco Dotta, 267, São João da Boa Vista - SP, 13870-673

Horário de Atendimento: sábado - 09:00–19:00/ domingo - Fechado / segunda-feira - Fechado / terça-feira a sexta feira - 09:00–11:00, 13:00–19:00

Atendimento e qualidade no serviço;	Pela nossa visão é bom, prestam um bom serviço e são bem atenciosos com os clientes, percebemos uma falha de demora no atendimento e conflito de horários marcados, outro ponto favorável a nós.
Forma do serviço prestado	Serviços gerais de estética e cursos de estética.
Preço do serviço	Clientes acham um preço razoável, pagam pelo serviço prestado.
Condições de pagamento	À Vista ou 1x no cartão à vista para cortes simples e em até 3x em serviços de valores altos.
Ambientes diferenciados para acompanhantes e clientes	Não possui.

Concluindo, as empresas citadas acima não disponibilizam o mesmo serviço utilizado pela Quick Beauty, pois teremos uma estrutura ampla com ambientes disponíveis para nossos clientes e acompanhantes; o preço de nossos serviços não está fora do preço de mercado, teremos um pequeno aumento devido aos nossos diferenciais, mas tudo embasado na pesquisa de mercado realizada. Acreditamos em nosso negócio!

Estudo dos fornecedores: A Quick Beauty terá como seus fornecedores, em dado momento: Casas Bahia, JESS - Comunicação Visual, Americanas e vidraçaria Brasil. Para a aquisição dos equipamentos do salão na prestação de nosso serviço e manutenção, será Americanas; para aquisição dos equipamentos da sala de recepção/administrativa e vestuário será pelas Casas Bahia.

Segue as informações:

FORNECEDOR 1	
Razão Social	Americanas S.A.
CNPJ	33.014.556/0008-62
Endereço	R Treze De Maio, 573 Campinas - SP, CEP: 13010-071.
Telefone	4003-4848 / 0800 229 4848
Ramo de atividade	Comercio varejista e atacado.
Equipamentos adquiridos /valor em R\$ (unidade)	Cadeiras profissionais de estética e cortes em geral; Lavatórios; Cadeira de Massagem e depilação Portátil Dobrável; Materiais para utilização no salão; Mesas manicure / pedicure;

	Mesa redonda; Poltronas; Mesa de sinuca; Pula-pula infantil; Videogame infantil; Poltrona infantil; Piscina de bolinhas infantil; Escorregador infantil;
Condições de pagamento	Condições de pagamento: À vista com 5 a 10% de desconto ou 1 a 24 vezes no cartão de crédito.
Prazo de entrega	30 dias uteis.

FORNECEDOR 2	
Razão Social	Vidraçaria Brasil
CNPJ	00.756.723/0001-15
Endereço	Av. Brasília, 1096 - Vila Zanetti, SJBV - SP.
Telefone	(19) 3623-6169
Ramo de atividade	Comercio de vidros em geral
Equipamentos adquiridos /valor em R\$ (unidade)	Espelhos
Condições de pagamento	Condições de pagamento: À vista e / ou 12 vezes no cartão de crédito.

Prazo de entrega	10 dias
------------------	---------

FORNECEDOR 3	
Razão Social	Casas Bahia Comercial Ltda.
CNPJ	33.041.260/0652-90
Endereço	Rua Ademar de Barros, 58 - Centro, São João da Boa Vista -SP.
Telefone	(19) 3623-6903
Ramo de atividade	Comercio varejista de móveis e eletrodomésticos
Equipamentos adquiridos /valor em R\$ (unidade)	Balcão de atendimento; Cadeira para atendimento; Periféricos de informática; Aparelho de TV 32; Aparelho de TV 42 polegadas; DVD Player; Impressora multifuncional laser; Telefone celular; Videogame; No break; Telefone com identificador de chamadas; Monitor 15,6; Quadros;

	Conjunto cortinas e tapetes; Computador Servidor.
Condições de pagamento	Condições de pagamento: à vista com 10% de desconto no dinheiro em espécie ou 12 a 36 vezes no crediário e 10 vezes sem juros no cartão de crédito.
Prazo de entrega	20 dias após a data do pedido.

FORNECEDOR 4	
Razão Social	JESS COMUNICAÇÃO VISUAL
CNPJ	Não localizado / não informado
Endereço	Rua Senador Saraiva, 284, São João da Boa Vista - SP.
Telefone	(19) 3622-2497
Ramo de atividade	Comercio de comunicação visual
Equipamentos adquiridos /valor em R\$ (unidade)	Mural para Selfies
Condições de pagamento	Condições de pagamento: à vista com (valor com desconto - R\$ 460,00)
Prazo de entrega	10 dias após a data do pedido.

TOTAL DE INVESTIMENTOS FIXOS: R\$ 30.192,00

Estoque inicial: R\$ 3.500,00.

- **ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS:**

A essência da estratégia promocional surge quando buscamos respostas à competitividade, do que é necessário para ser sustentável no mercado que nos

quais empresas de pequeno e grande porte são inseridas. Essa estratégia é realizada mediante objetivos traçados; políticas a serem declaradas na empresa; decidir o que é primordial e os próximos passos; quando, onde e quais ferramentas serão utilizadas para elaboração destas estratégias, assim exemplifica Paixão (2012). Acreditamos que para garantia de nossas clientes, devemos programar mecanismos e estratégias de forma que possa garantir a fidelização promoção para acolhimentos de novos potenciais clientes, garantindo um canal de atendimento pessoal e virtual onde

esteja cada vez mais próximo para sanar as necessidades dos mesmos. O salão terá como ferramentas de promoção e fidelização:

- Distribuição de folhetos / folders na cidade e região, divulgando nossos serviços;
- Anúncios nos meios de comunicação do município (jornais impressos, revistas locais, propaganda no canal de televisão e busdoor);
- Redes sociais (Facebook, Instagram);
- Site da empresa;

- **ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.**

A análise SWOT (strengths, weaknesses, opportunities e threats) ou análise F.O.F.A (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) é uma ferramenta de utilizada para análise de ambientes internos e externos, sendo usada como base para gestão e planejamento estratégico de uma empresa para ter uma ciência dos pontos fortes e fracos de uma organização, de acordo com Bastos (2014).

FORÇAS

- Atendimento diferenciado aos clientes;
- Excelente Estrutura;
- Equipe treinada e motivada;
- Localização estratégica da empresa.

OPORTUNIDADES

- Poucos concorrentes na região com a estrutura que temos;
- Aumento crescente na demanda da prestação de serviços na área de estética;
- Disponibilidade de profissionais capacitados para atendimento.

FRAQUEZAS

- Custo de manutenção e compra de produtos de estética;
- Empresa nova no mercado gera falta de confiança na execução do serviço prestado.
- Inadimplência.

AMEAÇAS

- Impostos elevados;
- Falta de clientes no início da empresa;

• CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Análise de cenário: O cenário atual do mercado de estética e beleza, onde englobam salões, estúdios de cirurgias plásticas, centros e clínicas de estética, que a empresa Quick Beauty estará inserindo, está em constante crescimento nos últimos anos. Macedo cita (2017),

(...) Salões de beleza, clínicas de estética, atividades como as massagens que aliviam o estresse da vida moderna, os spas urbanos,

academias e a moda fitness, movimentam uma cadeia que esbanja vigor e está aberta para novas experiências e inovação. Segundo dados do Sebrae, entre os microempreendedores individuais (MEIs), profissionais que faturam até R\$ 60 mil por ano, a categoria que mais cresceu foi aquela ligada aos serviços da beleza. Entre 2010 e 2015, o número de registros nesse segmento foi multiplicado por cinco, com um incremento de 567%, somando 482,4 mil novos empreendedores, segundo dados do Sebrae Nacional. Em Minas Gerais, o profissional cabeleireiro foi o que mais cresceu entre empresários que faturam até R\$ 60 mil. Muitos já colhem bons resultados e veem o faturamento crescer, saltando da faixa do microempreendedor para o teto das micro e pequenas Empresas, de até R\$ 360 mil ao ano.

Especificamente, o mercado de salões esta aderindo grandes proporções de demanda no que diz de saúde e estética. A procura por este ramo de atividade está aumentando porque as pessoas estão preocupadas em buscar beleza, bem-estar, maior qualidade de vida e boa postura para quaisquer situações do dia a dia. Este mercado se baseia em uma grande concorrência onde pequenos diferenciais podem mudar o rumo de um empreendimento, explica Almeida (2015).

- **CENÁRIO PROVÁVEL, PESSIMISTA E OTIMISTA.**

Receita otimista	15%	Receita pessimista	5%
------------------	-----	--------------------	----

Descrição	Cenário provável	
	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 67.568,52	100,00
2. Custos variáveis totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 9.006,88	13,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 1.729,75	2,56
Total de Custos Variáveis	R\$ 10.737,58	15,89
3. Margem de contribuição	R\$ 56.830,94	84,11
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 47.669,59	70,55
Resultado Operacional	R\$ 9.161,35	15,56

Descrição	Cenário pessimista	
	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 64.190,09	100,00
2. Custos variáveis totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 8.556,54	13,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 1.643,26	2,56
Total de Custos Variáveis	R\$ 10.200,70	15,89
3. Margem de contribuição	R\$ 53.989,39	84,11
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 47.669,59	74,26

Descrição	Cenário otimista	
	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 77.703,80	100,00
2. Custos variáveis totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 10.357,91	13,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 1.989,21	2,56
Total de Custos Variáveis	R\$ 12.348,22	15,89
3. Margem de contribuição	R\$ 65.355,58	84,11
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 47.669,59	61,35
Resultado Operacional	R\$ 17.685,99	22,76

• AÇÕES CORRETIVAS TOMADAS

Custo de manutenção e compra de equipamentos: A empresa terá total zelo com os equipamentos e conseguir uma boa negociação referente às aquisições dos equipamentos.

Empresa nova no mercado gera falta de confiança na execução do serviço prestado: A empresa divulgará seus serviços com estratégias promocionais para nossos clientes.

Inadimplência: A empresa estará conhecendo bem o cliente que estará ingressando no salão, além da análise de documentos.

• AÇÕES PREVENTIVAS TOMADAS

Impostos elevados: Para minimizar o impacto dos impostos que comete à empresa, será feito uma ação onde se preocupará com uma redução sistêmica de custos. A empresa, em hipótese alguma, irá sonegar impostos.

Sazonalidade: A empresa, em suas estratégias promocionais, terão planos promocionais nos dias da semana com menor movimento.

Estratégias: Ter fidelização com seus clientes, onde:

Atingir novos potenciais clientes;

Precisa estar acompanhando a evolução de novas tecnologias do ramo, buscando sempre inovar seus serviços.

Garantir: mais conforto e qualidade no atendimento de seus clientes.

Plano de ação 5W2H: A nomenclatura 5W2H representa: WHAT – o que será feito (etapas); WHY – por que será feito (justificativa); WHERE – onde será feito (local); WHEN – quando será feito (tempo); WHO – por quem será feito (responsabilidade); HOW – como será feito (método); HOW MUCH – quanto custará fazer. É um mecanismo de gestão capaz de desenvolver determinadas atividades que precisam ser realizadas com o máximo de clareza possível por parte dos colaboradores. Analisa o que será feito, a quem fará, em qual período, área que será realizada e a razão pela qual será feita esta atividade, descreve Gustavo (2009).

1º FIDELIZAÇÃO COM SEUS CLIENTES	
What - O que será feito?	Programas de fidelização ao cliente.
Who - Quem fará?	Cananda Maria David Marques e Alessandra Ribeiro Toesca
When - Quando será feito?	A partir do 4º mês após a abertura da empresa.
Where - Onde será feito?	Na empresa
Why - Porque será feito?	Para criarmos um relacionamento amigável e de qualidade para com nossos clientes.
How - Como será feito?	Teremos pós-venda, para estar melhorando cada vez mais nosso serviço; Teremos em nosso site uma página para críticas, sugestões e depoimentos;

	Todos os dias 15, a empresa estará realizando um encontro na tarde junto com as clientes para momentos de lazer e descontração e garantindo um relacionamento mais duradouro.
How much - Quanto custará?	Nenhum custo de imediato.

2º NOVOS CLIENTES	
What - O que será feito?	Chegar a ter mais 1000 clientes até novembro de 2019.
Who - Quem será responsável?	Cananda Maria David Marques e Alessandra Ribeiro Toesca e demais empreendedoras
When - Quando será feito?	A partir do 2º ano após a abertura da empresa
Where - Onde será feito?	Na empresa
Why - Porque será feito?	Para garantir melhor lucratividade para empresa.
How - Como será feito?	<p>A partir do 1º semestre de 2019, a empresa estará analisando a viabilidade de estar trazendo aulas de estética e beleza, maquiagem em uma sala separada.</p> <p>Tendo capacidade para realizar este serviço, estaremos contratando mais um profissional de estética e retiramos uma das empreendedoras para esta aulas.</p>
Show much - Quanto custará?	<p>Valor: R\$ 5.860,00.</p> <p>Para aquisição de equipamentos e admissão de um profissional.</p>

3º EVOLUÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS DO RAMO

What - O que será feito?	Novas tecnologias do ramo.
Who - Quem será responsável?	Cananda Maria David Marques e Alessandra Ribeiro Toesca
When - Quando será feito?	A partir do 9º trimestre após a abertura da empresa.
Where - Onde será feito?	Na empresa
Why - Porque será feito?	Para acompanhar as novas tecnologias disponíveis no mercado.
How - Como será feito?	Os sócios estarão fazendo reuniões quinzenais, buscando no mercado novas tecnologias e equipamentos para a melhoria de seus serviços.
How much - Quanto custará?	Será reservado 20% do seu resultado operacional trimestral para aquisição destas tecnologia e equipamentos.

4º ACESSIBILIDADE

What - O que será feito?	Acompanhamento sobre as instalações de acessibilidade da empresa.
Who - Quem será responsável?	Cananda Maria David Marques e Alessandra Ribeiro Toesca e demais empreendedoras
When - Quando será feito?	Após a abertura da empresa.
Where - Onde será feito?	Na empresa
Why - Porque será feito?	Para estar melhorando nossos recursos de acessibilidade.

How - Como será feito?	Depois do aval de abertura dos bombeiros em requisitos de segurança e acessibilidade, estaremos fazendo acompanhamentos em todas as áreas da empresa para que seja adicionada alguma necessidade específica do cliente com necessidades especiais; A partir disso será feito uma requisição onde as empreendedoras estarão se reunindo para sanar essa necessidade.
How much - Quanto custará?	Valor: R\$ 3.000,00. Para aquisição de equipamentos de acessibilidade.

3.3. ÉTICA GERAL E PROFISSIONAL

No ambiente corporativo, a ética está presente em todo momento, nas decisões, nos planejamentos, relacionamentos interpessoais, valores que a empresa sustenta tudo com a finalidade de que comportamentos indesejáveis ocorram dentro das organizações e acaba denegrindo a imagem e o clima organizacional. Estes comportamentos éticos são benéficos, fortalecem sua imagem, a reputação no mercado que está inserido, ganha a confiança de seus clientes, colaboradores e sociedade, e a maior consequência destes atos são a geração de melhores resultados em todas as áreas da empresa, conforme diz Marques (2015).

MISSÃO, VISÃO E VALORES.

Um dos aspectos que trazem como base para que as empresas se mantenham cada vez mais lucrativas e competitivas, são as metas que elas traçam para a garantia de seus objetivos. Desse modo, as organizações começam a atuar de forma bem mais ideológica, se baseando em sua missão, visão e valores. Uma vez que os produtos e serviços mostram-se cada vez mais similares e apresentam de maneira cada vez acessível, as organizações atualmente andam apostando em um conjunto próprio de características, que as identifiquem e diferencie dos demais concorrentes, conforme diz Faria (2004).

Conforme diz Machado (2009, p. 19).

A construção do conjunto de Missão, Visão e valores só pode ser útil se praticado no cotidiano, em todas as esferas da organização e se for demonstrado ser efetivamente o conjunto de regras que orientam a conduta do pessoal e da instituição. A missão deve responder o que a organização se propõe a fazer e para quem. Seu enunciado é uma declaração concisa e do propósito e das responsabilidades da empresa perante os seus clientes. Conhecida sua missão, a organização deve conceber uma visão capaz de responder fundamentalmente a uma questão: o que queremos ao longo deste nosso caminho? A visão deve retratar um estado futuro desejado e orienta o processo de criação da Missão, estimulando o rompimento do *status quo* para o estado futuro desejado. Os valores são princípios ou crenças que servem de guia ou critério para os comportamentos, atitudes e decisões de todas e quaisquer pessoas, que no exercício das suas responsabilidades e na busca dos seus objetivos, estejam executando a Missão, em direção à Visão.

Missão: “Gerar autoconfiança, realização nas mulheres e as fazer sonhar - naquilo que acreditam - despertado pela beleza”.

Visão: “tornar-se referência no mercado de estética e beleza por meio da excelência de qualidade e atendimento envolvendo a família”.

Valores: “autoconfiança, bem-estar, realização profissional e segurança”.

- **CÓDIGO DE ÉTICA E CONDUTA**

O Código de Ética é um documento onde traz princípios, bases e missões que profissionais e empresas deve se fundamentar. Traz um conteúdo que deve

ser pensado para que haja entendimento das necessidades que aquele profissional serve e representa de uma forma geral, é a filosofia da empresa, de sua missão, visão e valores. É um instrumento de orientação das ações se seus colaboradores e explicar a postura da empresa em face dos seus clientes, conforme diz Carmo (2014).

- **REGRAS DE CONDUCTA**

- Regras de conduta esperada pelos empregados:**

- Cuidar da imagem da empresa;

- Dever do cumprimento do código ética;

- Ter comportamento adequado dentro e fora do ambiente de trabalho;

- Utilizar corretamente os equipamentos pra garantir sua vida útil (durabilidade);

- Agir de forma responsável e honesta;

- Ter educação entre os empregados.

- Regras de conduta inaceitáveis:**

- Agredir física ou verbalmente os colegas de trabalho;

- Agressão física ou moral usando palavras de baixo calão para ferir clientes;

- Diferenciar os tratamentos seja eles pessoais ou profissionais a qualquer tipo de discriminação;

- Deixar de cumprir horários por diversas vezes consecutivas deixando de atender o cliente quando o mesmo tem hora agendada; É inaceitável todo e qualquer tipo de uso de drogas entorpecentes por qualquer membro da equipe, inclui-se também o uso de cigarros dentro do salão.

- Relação da empresa perante seus empregados:**

- Ser justo e honesto nos cálculos de salário, fazendo a distinção de atividade;

- Cargas horárias justas perante a lei serão dois turnos de trabalho, pois os horários de funcionamento da empresa serão extensos;

Seguir corretamente as leis trabalhistas, estando assim protegido pela lei caso algum funcionário queira se favorecer de meios legais.

Relação da empresa perante os clientes:

Compromisso em satisfazer nossos clientes no que tange à sua necessidade;

Ser transparentes e eficientes;

Evitar tratamento diferenciado a quem quer que seja por interesse pessoal;

Solucionar as necessidades de nossos clientes dando o máximo de atenção para que o mesmo se sinta acolhido.

Relação da empresa perante seus concorrentes:

Deve obter respeito para com todos;

Jamais descobrir ou investigar quaisquer informações com seus concorrentes, não importando se vem de dentro ou fora das organizações;

Jamais omitir informações da empresa para com eles;

De forma alguma desvalorizar os seus serviços prestados;

Relação da empresa perante seus fornecedores:

Desprezar quaisquer operações de serviço infantil ou escravo;

Estatuto mais atribuído a segurança, qualidades com seus fornecedores;

Confiança aos serviços contratados;

Honrar toda lei dada nas estruturas contratadas;

Obter uma boa comunicação, respeito e justiça;

Considerações finais: O Código de Ética é algo de extremo valor dentro de uma empresa e caberão a todas as **EMPREENDEDORAS**, divulgar e

fazer valer todos os itens deste Código. Deve ser honrado e adotado por todos dentro da organização a fim de manter a ordem e harmonia no ambiente empresarial. O descumprimento das determinações contidas no código de ética

pode ser passível de punições já previstas nas legislações trabalhistas, de responsabilidade civil, penal e outros.

3.4. GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

- **ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO**

As empreendedoras teve como ponto de partida em sua precificação uma análise feita perante seus concorrentes em quesitos de preço e quantidade de serviços prestados. Buscamos manter um equilíbrio de preço entre aqueles competidores que possuem um número maior de clientes, embasando no investimento realizado na estrutura do salão e que nossos valores não estejam fora do mercado em relação ao valor dos planos oferecidos. Mesmo nossos preços estando cerca de 10 a 20% acima do nossos concorrentes, nosso público alvo são todas as classes, pois sabemos que para beleza e estética, as mulheres estão sempre dispostas a gastar para se sentirem belas e bem consigo mesmas, que no qual buscam uma melhor qualidade de vida e que, perante o preço do serviço, tenham diferenciado, onde observamos essa necessidade e iremos garantir este quesito.

- **INVESTIMENTOS FIXOS**

Máquinas:

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Nobreak	1	R\$ 299,90	R\$ 299,90
2	Telefone com identificador de chamadas	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
3	Telefone Celular	2	R\$ 190,00	R\$ 380,00
4	Videogame	1	R\$ 1.990,00	R\$ 1.990,00

Subtotal: R\$ 2.749,90

Móveis e utensílios:

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Balcão de atendimento	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
2	Cadeira para atendimento	2	R\$ 90,00	R\$ 180,00
3	Periféricos de informática	15	R\$ 5,00	R\$ 75,00
4	Aparelho de TV 32 polegadas	1	R\$ 890,00	R\$ 890,00
5	DVD Player	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
6	Monitor 15,6 polegadas	2	R\$ 190,00	R\$ 380,00
7	Quadros	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
8	Espelhos	20	R\$ 90,00	R\$ 1.800,00
9	Cadeiras de estética e beleza;	10	R\$ 530,00	R\$ 5.300,00
10	Lavatórios	2	R\$ 699,00	R\$ 1.398,00
11	Cadeira de Massagem e depilação Portátil Dobrável	2	R\$ 359,10	R\$ 718,20
12	Mesas para manicures / pedicure	5	R\$ 60,00	R\$ 300,00
13	Mesa redonda	2	R\$ 362,00	R\$ 724,00
14	Poltrona	18	R\$ 75,00	R\$ 1.350,00
15	Aparelho de TV 42	3	R\$ 1.690,00	R\$ 5.070,00
16	Mural para selfies	2	R\$ 230,00	R\$ 460,00
17	Mesa de Sinuca	1	R\$ 908,20	R\$ 908,20
18	Pula-pula infantil;	1	R\$ 609,00	R\$ 609,00
19	Videogame Infantil	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
20	Poltrona infantil	8	R\$ 60,00	R\$ 480,00
21	Piscina de bolinhas infantil	2	R\$ 535,00	R\$ 1.070,00
22	Escorregador infantil	3	R\$ 279,90	R\$ 839,70
23	Cortinas e Tapetes	5	R\$ 120,00	R\$ 600,00

Subtotal: R\$ 24.642,10

Computadores:

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Impressora multifuncional laser	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
2	Computador Servidor	2	R\$ 1.300,00	R\$ 2.600,00

Subtotal: R\$ 2.800,00

Total dos investimentos fixos: R\$ 30.192,00

- CAPITAL DE GIRO**

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 no cartão	20,00	30	6,00
A prazo no cheque	20,00	40	3,00
À Vista	60,00	5	8,00
Prazo médio total	-	-	17

2º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque :

Necessidade média de estoque	
Número de dias	30

3º 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	17
2. Estoques – necessidade média de estoques	1
Subtotal Recursos fora do caixa	47

Recursos de terceiros no caixa da empresa.

Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	47

Caixa Mínimo:

Caixa Mínimo	
1. Custo fixo mensal	R\$ 45.129,59
2. Custo variável mensal	R\$ 10.737,59
3. Custo total da empresa	R\$ 55.867,18
4. Custo total diário	R\$ 1.862,24
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	47
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 87.525,25

Capital de Giro:

Capital de giro (Resumo)	
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 3.500,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 87.525,25
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 91.025,25

- **INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS**

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.100,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 3.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00
Materiais de escritório	R\$ 50,00
Materiais de limpeza	R\$ 80,00
reformas em geral	R\$ 20.000,00
TOTAL	R\$ 24.230,00

- INVESTIMENTO TOTAL**

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 30.192,00	20,76
Capital de Giro	R\$ 91.025,25	62,58
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 24.230,00	16,66
TOTAL	R\$ 145.447,25	100,00

- FATURAMENTO MENSAL**

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Manicure e Pedicure: Unhas decoradas e de Gel.	95	R\$ 40,00	R\$ 3.800,00
2	Limpeza de pele	65	R\$ 30,00	R\$ 1.950,00
3	peeling	30	R\$ 200,00	R\$ 6.000,00
4	Acupuntura com stiper	48	R\$ 29,99	R\$ 1.439,52
5	Drenagem facial;	90	R\$ 30,00	R\$ 2.700,00
6	Maquiagem.	80	R\$ 60,00	R\$ 4.800,00
7	Massagem relaxante/terapeuta	85	R\$ 29,00	R\$ 2.465,00
8	Massagem modeladora/reduzora	50	R\$ 69,90	R\$ 3.495,00

9	Drenagem pós e pré -operatório;	15	R\$ 36,00	R\$ 540,00
10	Bandagem morna e fria;	40	R\$ 15,00	R\$ 600,00
11	Banho de lua	30	R\$ 35,00	R\$ 1.050,00
12	Depilação	30	R\$ 39,90	R\$ 1.197,00
13	Acupuntura com stiper.	23	R\$ 59,00	R\$ 1.357,00
14	Escovas (Aromática,Ouro,Regenerativa);	40	R\$ 25,00	R\$ 1.000,00
15	Hidratação capilar;	75	R\$ 40,00	R\$ 3.000,00
16	Restruturação capilar;	75	R\$ 65,00	R\$ 4.875,00
17	Desintoxicação dos fios;	20	R\$ 45,00	R\$ 900,00
18	Lipoescultura capilar;	13	R\$ 135,00	R\$ 1.755,00
19	Escovas (Progressiva, Inteligente,Marroquina);	45	R\$ 85,00	R\$ 3.825,00
20	Coloração	35	R\$ 30,00	R\$ 1.050,00
21	Cauterização;	42	R\$ 35,00	R\$ 1.470,00
22	Química em geral;	40	R\$ 120,00	R\$ 4.800,00
23	Penteados;	45	R\$ 40,00	R\$ 1.800,00
24	Escova Long Lasting;	45	R\$ 40,00	R\$ 1.800,00
25	Cortes	180	R\$ 55,00	R\$ 9.900,00

TOTAL: R\$ 67.568,52

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:

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 67.568,52
Mês 2	R\$ 67.568,52
Mês 3	R\$ 67.568,52
Mês 4	R\$ 67.568,52
Mês 5	R\$ 67.568,52
Mês 6	R\$ 67.568,52
Mês 7	R\$ 67.568,52
Mês 8	R\$ 67.568,52
Mês 9	R\$ 67.568,52
Mês 10	R\$ 67.568,52
Mês 11	R\$ 67.568,52
Mês 12	R\$ 67.568,52
Ano 1	R\$ 810.822,24

• **CUSTO UNITÁRIO./ Custos de mão-de-obra:**

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Profissional de estética e beleza	5	R\$ 3.500,00	R\$ 17.500,00	14,00	R\$ 2.450,00	R\$ 19.950,00
Auxiliar de limpeza	1	R\$ 954,00	R\$ 954,00	8,00	R\$ 76,32	R\$ 1.030,32
Secretária	1	R\$ 1.325,00	R\$ 1.325,00	8,00	R\$ 106,00	R\$ 1.431,00
Cuidadora de crianças	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	8,00	R\$ 120,00	R\$ 1.620,00
TOTAL	8		21.279,00		R\$ 2.752,32	R\$ 24.031,32

Custos com depreciação:

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 2.749,90	10	R\$ 274,99	R\$ 22,92
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 24.642,10	10	R\$ 2.464,21	R\$ 205,35
COMPUTADORES	R\$ 2.800,00	5	R\$ 560,00	R\$ 46,67
Total			R\$ 3.299,20	R\$ 274,94

Custos fixos operacionais mensais:

Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 1.890,00
Energia elétrica	R\$ 400,00
Telefone + internet	R\$ 250,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 20.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos	R\$ 24.031,32
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 274,94
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 323,33
TOTAL	R\$ 47.669,59

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 47.669,59
Mês 2	R\$ 47.669,59
Mês 3	R\$ 47.669,59
Mês 4	R\$ 47.669,59
Mês 5	R\$ 47.669,59
Mês 6	R\$ 47.669,59
Mês 7	R\$ 47.669,59
Mês 8	R\$ 47.669,59
Mês 9	R\$ 47.669,59
Mês 10	R\$ 47.669,59
Mês 11	R\$ 47.669,59
Mês 12	R\$ 47.669,59
Ano 1	R\$ 572.035,08

Demonstrativo de resultado:

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 67.568,52	R\$ 810.822,24	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,95	R\$ 11,40	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 9.006,88	R\$ 108.082,57	13,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 1.729,75	R\$ 20.757,01	2,56
Total de custos Variáveis	R\$ 10.737,58	R\$ 128.850,98	15,89
3. Margem de Contribuição	R\$ 56.830,94	R\$ 681.971,26	84,11
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 47.669,59	R\$ 572.035,08	70,55
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 9.161,35	R\$ 109.936,09	13,56

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 9.161,34
Mês 2	R\$ 9.161,34
Mês 3	R\$ 9.161,34
Mês 4	R\$ 9.161,34
Mês 5	R\$ 9.161,34
Mês 6	R\$ 9.161,34
Mês 7	R\$ 9.161,34
Mês 8	R\$ 9.161,34
Mês 9	R\$ 9.161,34
Mês 10	R\$ 9.161,34
Mês 11	R\$ 9.161,34
Mês 12	R\$ 9.161,34
Ano 1	R\$ 109.936,09

Indicador De Viabilidade:

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 680.114,93
Lucratividade	13,56 %
Rentabilidade	73,57 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 5 meses

3.5. ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Demonstração de resultados: Finalizamos o plano como aplicável, pois temos um grande diferencial que é um salão especializado nas diversas necessidades, além de vários ambientes para nossas clientes e seus acompanhantes. De acordo com o plano, em nosso demonstrativo de resultado, dos 100% de nossa receita total em vendas, no valor de R\$ 67.568,52; 13,56% são de resultado operacional, nosso lucro, valor de R\$ 9.161,35. Ou seja, são indicadores que mostram, concretamente, a viabilidade do negócio.

Indicadores de viabilidade: A empresa terá um ponto de equilíbrio de R\$ 680.114,93; sua lucratividade será de 13,56% e rentabilidade 73,57%.

O prazo de retorno de todo investimento realizado será de 1 ano e 5 meses.

- **AÇÕES CORRETIVAS E PREVENTIVAS DO PLANO**

Temos total consciência que a inovação e busca de melhores serviços devem andar lado a lado quando falamos de empreendimento, assim, a partir do momento da abertura da empresa teremos várias estratégias e planos para tornar nossos serviços, cada vez melhor e justo para com todos os clientes. A fidelização com nossos clientes serão primordiais para a melhoria da qualidade de nosso serviço, acreditamos que um atendimento agradável, amigável, visando à atenção em sua necessidade, garantirá a fidelização com nossos clientes. Sobre a inovação de nossos serviços, os sócios estarão fazendo reuniões pautadas na busca de novas tecnologias e equipamentos para a melhoria de seus serviços, que no qual serão reservados 20% do seu resultado operacional trimestral para aquisição destas tecnologias e equipamentos.

Outro ponto é a acessibilidade, pois acreditamos que todas as áreas da empresa podem ser melhoradas, inclusive nossa estrutura no que tange à acessibilidade. Depois do aval de abertura dos bombeiros em requisitos de segurança e acessibilidade, estaremos fazendo acompanhamentos em todas as áreas da empresa para que seja adicionada alguma necessidade específica

do cliente portador de necessidades especiais, partir disso será feito uma requisição onde os sócios estarão se reunindo para sanar essa necessidade. Concluindo, todo o investimento, citado a cima, em estrutura, serviço e pessoal contratado etc., não atingirá a precificação de nossos planos, somente será corrigido o valor dos serviços do salão se houver aumento dos custos, despesas da empresa e para a garantia do equilíbrio da competitividade no mercado perante seus principais concorrentes. A justificativa que as empreendedoras pautaram em não aumentar os preços dos planos a partir da busca de nossos serviços e estrutura é sobre a visão que terão no que diz respeito ao retorno deste investimento, haverá um aumento significativo em nosso resultado operacional, e conseqüentemente, teremos o retorno de todo capital investido.

POSSIBILIDADE DE MELHORIAS

É possível fazer diferente? Sim, pois mesmo a empresa tendo uma estrutura de ultima geração no mercado, há a possibilidade do surgimento de novas tecnologias. Em nossos serviços, podemos investir em outras áreas como aulas sobre nosso serviço, por exemplo. Essas novas tecnologias e outras áreas de serviços já estão traçadas com estratégias e planos de ações para a concretização deste investimento.

É possível fazer mais sobre o serviço prestado? Sim, conforme descrito no item anterior, com novos serviços e aulas afins.

É possível fazer melhor sobre o serviço prestado? Estaremos garantindo uma total qualidade em todas as áreas da empresa, porém estaremos sempre ouvindo nossos clientes, colaboradores para possíveis melhorias na empresa.

É possível fazer mais barato sobre o serviço prestado? Buscamos manter um equilíbrio de preço entre aqueles competidores que possuem um número maior de clientes uma qualidade de atendimento, embasando no investimento realizado na estrutura do salão e que nossos valores não estejam fora do mercado em relação ao valor dos planos oferecidos. Nossos serviços estão de 10% a 20% acima dos valores de nossos principais concorrentes,

porém temos um grande diferencial competitivo que é nossos ambientes para lazer, envolvendo família e acompanhantes.

É possível fazer mais rápido sobre o serviço prestado? Não. A empresa trabalha já com horários bem reduzidos, as empreendedoras garantem a eficiência de seus serviços para que não comprometam o dia a dia das suas clientes.

É possível vender mais caro? Não, pois a empresa esta com seu valor de plano acima dos demais concorrentes.

É possível vender mais barato? Sim, futuramente teremos planos fidelidade.

É possível vender para mais pessoas? Sim. A empresa estará atingindo novos públicos, em outras cidades da região.

É possível diminuir perdas? A empresa não terá, em sua comercialização, produtos e sim serviços.

O retorno atende às expectativas dos investidores? Sim, de acordo com a DRE, esse valor teremos um retorno em um ano e cinco meses de todo investimento. Algo que os sócios acreditam ser rápido e viável.

4. CONCLUSÃO

Este trabalho foi desenvolvido a fim de elaborar um plano de negócio, e este quando bem elaborado norteia todo o projeto de implementação de um novo negócio. Onde o empreendedor poderá testar se “seu sonho” é realizável ou não. No estudo realizado, evidenciou-se que a atividade a ser implantada da empresa “Quick Beauty”, se bem planejada é viável ao mercado e pode ser tornar um importante negócio as irmãs empreendedoras, pois é uma empresa que fará total diferença no município e região, buscando a beleza feminina e bem estar deste publico, o plano fará algo grandioso, trazendo uma estrutura grande deste ramo de atividade e principalmente, influenciará na economia local do município, gerando renda, emprego, e um novo conceito nesta região, onde se evidenciou que não existe.

Contudo, as diversas análises propostas e mostradas nesse plano nos deram uma visão ampla da importância de todo um processo de planejamento antes da execução do projeto final. E este tema abordado neste semestre, foi de suma importância para conciliar os conhecimentos construídos em sala de aula, podendo identificar a viabilidade para dessa forma não se aventurar em abrir um negócio próprio de qualquer forma e sem nenhum planejamento, mas sim com o conhecimento de onde se pode chegar. E esse estudo, certamente enriqueceu não só a forma teórica, mas também na forma pratica que o mesmo proporcionou.

5. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Madalena de. **Segmentação no fitness**. Disponível em:<<http://www.gestaofitness.com.br/segmentacao-no-fitness/>>. Acessado em 07/05/2018.

AMARO, Luciano. **Direito tributário brasileiro**. - 12ª edição. São Paulo: Saraiva, 2006.

BASTOS, Marcelo. **Análise SWOT (Matriz) - conceito e aplicação**. Disponível em: < <http://www.portal-administracao.com/2014/01/analise-swot-conceito-e-aplicacao.html>>. Acesso em 27/04/2018.

FERNANDES, Regina. **Qual a diferença entre Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real?** Disponível em:< <http://capitalsocial.cnt.br/diferenca-entre-simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real/>>. Acessado em 08/05/2018.

FARIA, Carlos Alberto. **Boletim Eletrônico Semanal**. Disponível em:<http://www.merkatus.com.br/10_boletim/77.htm>. Acesso em 14/04/2018.

Grupo Ciatos. **Noções básicas de contabilidade para empresários – Lucro Real**. Disponível em:<<http://grupociatos.com.br/nocoas-basicas-de-contabilidade-para-empresarios-lucro-real/>>. Acessado em 02/05/2018.

MACEDO, Jorge. **Negócios ligados à beleza e ao bem-estar crescem a uma taxa de 10% ao ano**. Disponível em:<<https://www.em.com.br/app/noticia/especiais/voce-emprededor/2015/05/10/noticia-especial-voce-emprededor,644223/um-belo-mercado.shtml>>. Acessado em 06/05/2018.

MACHADO, Denise Selbach. **Missão – visão – valores do sistema de bibliotecas da universidade federal do rio grande do sul.** Porto Alegre. P. 19 - 20, 2009.

MARQUES, José Roberto. **O que é ética empresarial e profissional?** Disponível em:< <http://www.jrmcoaching.com.br/blog/o-que-e-etica-empresarial-e-profissional/>>. Acessado em 15/05/2018.

MONTEIRO, José Carlos Braga. **Qual o melhor regime de tributação para sua empresa?** Disponível em:< <http://www.contabeis.com.br/artigos/1869/qual-o-melhor-regime-de-tributacao-para-sua-empresa-lucro-presumido/>>. Acessado em 08/05/2018.

PAIXÃO, Marcia Valéria. **Pesquisa e planejamento de marketing e propaganda (Livro eletrônico).** Curitiba: InterSaberes, 2012.

TOM, Carin. **Lucro Presumido e Lucro Real: O que são e como escolher?** Disponível em:< <https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-o-que-sao/>>. Acessado em 08/05/2018.