

Salão Master Beauty

Elaborado por: Gabrielle da Silva Cardoso

Data criação: 11/06/2018 10:15

Data Modificação: 11/06/2018 11:16

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

O plano de negócio, define se em um salão de beleza, localizado no município de São João da Boa Vista. Que foge do simples e convencional, trazendo para o cliente economia, conforto e acessibilidade, oferecendo para os clientes profissionais altamente habilitados e dispostos a oferecer o seu melhor, oferecendo pacotes promocionais e diversas novidades em nosso salão. A empresa será uma LTDA, sociedade limitada, com cinco sócios-colaboradores. Sócios, formados em administração, com alta capacidade para a gestão do empreendimento. Serão oferecidos, serviços de embelezamentos, dos tradicionais até novidades que venham a surgir, oferecemos pacotes para eventos, casamentos e formaturas em um preço acessível com todo tratamento que os clientes precisam receber durante essas ocasiões, a proposta de valor do salão é estar sempre buscando inovação e novas oportunidades para os clientes. Através de profissionais altamente qualificados que serão nossos parceiros ganhando comissão de 40% em cima do faturamento.

Nosso público – alvo serão mulheres, adolescentes e eventualmente homens, de classe média á alta, que morram, estudam ou trabalha na cidade ou região.

Para estruturação do salão será necessária, uma obra de 15.000,00 mil para organização do ambiente e instalação dos equipamentos.

O investimento, será de 130.000 mil, sendo 26mil de cada sócio, possuindo cada um 20% de participação dentro da empresa.

| Indicadores | Ano 1 | Ano 2 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Ponto de Equilíbrio | R\$ -490.919,59 | R\$ -490.919,59 |
| Lucratividade | 0,00 % | 0,00 % |
| Rentabilidade | 0,00 % | 0,00 % |
| Prazo de retorno do investimento | 0 | |

1.2 - Dados dos empreendedores

| | | | |
|--------------|---|---------|-----------|
| Nome: | Fernanda Neivas Domingos | | |
| Endereço: | Rua: Silas Osório | | |
| Cidade: | São João da Boa Vista | Estado: | São Paulo |
| Perfil: | Fernanda, administradora, 30 anos. Possui grande facilidade para reconhecer e definir problemas, equcionar soluções, introduzir modificações nos processo de trabalho, atuar preventivamente, transferir conhecimento e exercer o processo de decisões. | | |
| Atribuições: | Será responsável, pela gestão das pessoas envolvidas no negocio juntamente com Franciele, terão um papel importante, usando a visão critica para buscar melhorias e desenvolvimento. | | |

| | |
|-----------|-----------------------|
| Nome: | Marcela Alves Pereira |
| Endereço: | Miguel Ramos |

| | | | |
|--|-----------|---------|--------------|
| Cidade: | Campestre | Estado: | Minas Gerais |
| Perfil: | | | |
| <p>Marcela, 20 anos, administradora, possui cursos em finanças e gestão de negócio. Por conta disso, possui característica de suma importância dentro do salão, habilidade de negociação, facilidade organizar as contas e o capital.</p> | | | |
| Atribuições: | | | |
| <p>As compras serão realizadas pela Srta. Marcela, sócia-colaboradora, que será responsável pelo caixa e controle do capital. Após aprovação dos colaboradores que estarão prestando os serviços em nosso salão Marcela fechará as encomendas com os fornecedores.</p> | | | |

| | | | |
|--|----------------------------|---------|-----------|
| Nome: | Gabrielle da Silva Cardoso | | |
| Endereço: | Rua José Menin | | |
| Cidade: | São João da Boa Vista | Estado: | São Paulo |
| Perfil: | | | |
| <p>Gabrielle, administradora 19 anos, sócio-colaboradora do salão, determinada, responsável, comunicativa focada nos resultados estará sempre em busca das negociações do salão exercendo um papel mais operacional dentro do salão, colocando em prática estratégia de mercado.</p> | | | |
| Atribuições: | | | |
| <p>É responsável, por definir novas estratégias de mercado, buscando sempre o melhor posicionamento para o salão, juntamente com a Srta. Franciele, buscando tendências e inovações.</p> | | | |

| | | | |
|---|------------------------|---------|-----------|
| Nome: | Douglas Jorge Donizete | | |
| Endereço: | Rua: Americana | | |
| Cidade: | Divinolândia | Estado: | São Paulo |
| Perfil: | | | |
| <p>Douglas Jorge Donizete, 20 anos, administrador. Socio-colaborador, possui um alto conhecimento de mercado, determinação e flexibilidade está sempre buscando conhecimento é extremamente organizado, por conhecer de maneira ampla o setor e como funciona suas operações será responsável por controlar os gastos e montar o planejamento da empresa.</p> | | | |
| Atribuições: | | | |
| <p>Douglas será responsável, por administrar os gastos da empresa, controlando seus gastos, buscando formas de economizar e sempre estar a frente dos concorrentes fazendo o planejamento do salão.</p> | | | |

| | | | |
|--|----------------------------|---------|-----------|
| Nome: | Franciele Fonseca Espósito | | |
| Endereço: | Rua: Santa Maria | | |
| Cidade: | São João da Boa Vista | Estado: | São Paulo |
| Perfil: | | | |
| <p>Franciele, 19 anos, administradora, comunicativa, motivadora e está sempre querendo inovar! É uma colaboradora essencial no empreendimento, será responsável pela gestão do salão de beleza desenvolvendo suas habilidades empreendedoras. Sócio colaboradora, estará atuando na coordenação do salão de beleza, administrando toda parte de comissão dos colaboradores que atuam no salão de beleza, oferecendo todo suporte que os mesmos precisarem.</p> | | | |

Atribuições:

Sócio colaboradora que atua na coordenação do salão de beleza, dando também o suporte de recursos humanos, para nossos colaboradores, administrando suas comissões de cada um.

1.3 - Missão da empresa

Prestar um atendimento diferenciado, valorizando a beleza e provendo a satisfação, por meio de relacionamentos humanizados, ambiente agradável mantendo profissionais altamente qualificados, seguindo rigorosamente as normas de higiene, gerando confiança e bem estar aos clientes e assegurando o crescimento sustentável.

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 | Fernanda Neivas Domingos | R\$ 10.459,66 | 20,00 |
| 2 | Marcela Alves Pereira | R\$ 10.459,66 | 20,00 |

| | | | |
|--------------|----------------------------|----------------------|---------------|
| 3 | Gabrielle da Silva Cardoso | R\$ 10.459,66 | 20,00 |
| 4 | Douglas Jorge Donizete | R\$ 10.459,66 | 20,00 |
| 5 | Franciele Fonseca Espósito | R\$ 10.459,66 | 20,00 |
| Total | | R\$ 52.298,30 | 100,00 |

1.8 - Fonte de recursos

Capital proprio.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Mulheres, adolescentes e eventualmente homens, de classe média á alta, que morram, estudam ou trabalha na cidade ou região.

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

Basicamente mulheres vaidosas, que valorizam a beleza e gostam de estar na moda. Elegantes procuram inovar sempre o visual. Criticas e exigentes nos quesitos, higiene, saúde e limpeza. Tem bom gosto e sofisticação, procuram um ambiente agradável que proporcione este momento de cuidado pessoal de forma tranquila e agradável.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

O salão fica localizado no centro da cidade de São João da Boa Vista e atenderá a população da cidade e ocasionalmente, de cidades vizinhas como Águas da Prata, Aguai, Vargem Grande do Sul e Espirito Santo do Pinhal.

2.2 - Estudo dos concorrentes

| Empresa | Qualidade | Preço | Condições de Pagamento | Localização | Atendimento | Serviços aos clientes |
|-----------------|--|-------------|-----------------------------|--|--------------------|--|
| JM Cabelereiros | Boa, com ótimo local para atendimento, espaço agradável e bem sofisticado. | Preço alto. | Dinheiro, cartão ou cheque. | Av. Teresiano Valim, 68 - Centro, São João da Boa Vista - SP, 13870-140. | De terça à sábado. | Variedades em cortes, tratamentos capilares, maquiagem e manicure e pedicure |

Conclusões

Podemos verificar que todos os salões foram avaliados como bons. Porém com os preços um pouco elevados comparados ao nosso salão. Todos localizados no centro da cidade.

Percebemos então que por conta do fluxo de pessoas, nosso salão pode se destacar facilmente, por oferecer os mesmos produtos e serviços com profissionais altamente qualificados e com a diferença do preço mais acessível, além de estar sempre trazendo novidades e oferecendo um ambiente agradável que não só possibilita um momento de cuidado próprio para o cliente, mas também um momento de prazer e descanso. Concluímos então que nosso salão está totalmente apto para concorrer com os demais salões.

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 | Produtos capilares, escovas, pentes, pinças e etc. | Beauty Hair Cosméticos Profissionais. | Diversos. | 30 dias no cartão, cheque ou boleto. | 5 dias úteis. | BL 7 Cobertura 416 O2 Corporate Offices, Av. José Silva de Azevedo Neto, 200 - Barra da Tijuca, Rio de Janeiro - RJ, 22775-056 |

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Corte de Cabelo Profissional

Coloração Capilar

Depilação

Escova

Estética Sobrancelha

Hidratação Capilar

Maquiagem Profissional

Manicure/Pedicure

Penteados

| Nº | Produtos / Serviços |
|----|--|
| 1 | Corte de cabelo feminino - Profissional |
| 2 | Coloração Capilar |
| 3 | Depilação |
| 4 | Escova Modeladora |
| 5 | Hidratação Capilar |
| 6 | Maquiagem Profissional |
| 7 | Manicure/Pedicure |
| 8 | Penteados |
| 9 | Corte de cabelo Masculino - Profissional |
| 10 | Escova Progressiva |
| 11 | Estética de sobrancelhas |
| 12 | Micropigmentação sobrancelhas |
| 13 | Plástica Capilar Relaxamento |
| 14 | Reflexo e Mechas |
| 15 | Pacotes Especiais para EVENTOS |
| 16 | Pacotes Especiais para NOIVAS |
| 17 | Pacotes Especiais para FORMATURAS |
| 18 | Cauterização Capilar |

3.2 - Preço

Para determinação dos preços referente aos serviços prestados, usamos pesquisas de verificação, analisamos os preços oferecidos por nossos concorrentes diretos. E também o valor que nossos clientes estão dispostos a pagar, levando em consideração também a qualidade do serviços, custo de mão de obra e produtos utilizados.

O salão Beautiful Live, se destaca pela qualidade dos serviços prestados, pela qualificação dos profissionais e

qualidade dos produtos utilizados nos tratamentos oferecidos.

3.3 - Estratégias promocionais

O salão utilizará das mídias sociais, como o Facebook e Instagram para contato com nossos clientes, divulgando nossos serviços, usaremos também o Youtube para divulgar o perfil de nossos profissionais, métodos diferenciados oferecidos na prestação de serviços, produtos novos, tendências e novidades que possam surgir, despertando o interesse dos clientes através de vídeos, usaremos também fotos de ANTES/DEPOIS, para que possam ver a qualidade dos serviços prestados, promovendo também a beleza de nossos clientes. Através das mídias iremos também interagir com nosso público de forma dinâmica, passando maiores informações relacionadas ao nosso atendimento, horários e promoções.

Será feito e divulgado parcerias e contato, com agências que realizam eventos, como por exemplo casamentos e formaturas e até mesmo fotógrafos profissionais, para estar promovendo o salão.

Serão elaborados pacotes promocionais, como dia de mãe/filha, e 120 reais em serviços para clientes trazem novo publico, em 3 novas clientes fidelizadas, a cliente que trouxer essas 3 pessoas ganhará um bonus.

Elaboramos o pacote aniversário, quando a cliente faz um ano de salão disponibilizaremos, um pacote gratuito com os principais serviços oferecidos pelo salão onde a cliente poderá escolher até 5 para seu dia de aniversariante.

3.4 - Estrutura de comercialização

Além do atendimento oferecido no salão de terça-feira á domingo, será oferecido, o atendimento através das mídias sociais, promovendo o salão e divulgando promoções e novidades. A flexibilidade nos horários será definida por cada profissional, conforme a necessidade do cliente e o espaço em sua agenda.

Teremos também após a instabilidade e retorno do capital investido a criação de um aplicativo para nossos clientes, onde poderão fazer um cadastro simples, ou logar através do facebook ou conta google. Serão divulgados vídeos, com novidades e tendências, da mesma forma que será divulgado inicialmente nas mídias sociais a diferença do aplicativo que teremos um chat próprio para atendimento e também a possibilidade de agendar seu horário pelo próprio aplicativo. Serão divulgados também cupons promocionais, que será disponibilizado ao cliente assim que passar de 100 agendamentos feitos pelo aplicativo.

3.5 - Localização do negócio

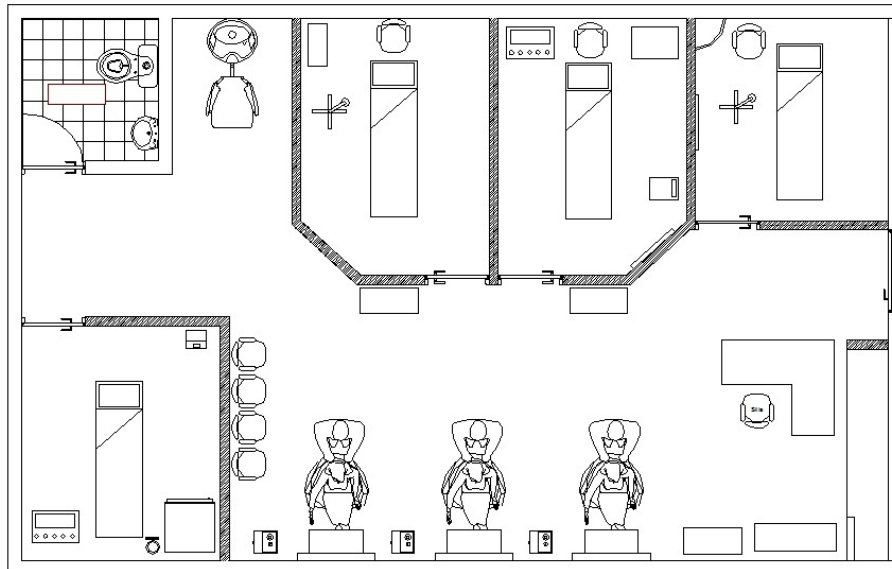
| | |
|-----------|-----------------------|
| Endereço: | Rua: São João N:233 |
| Bairro: | Centro |
| Cidade: | São João da Boa Vista |
| Estado: | São Paulo |
| Fone 1: | (19) 3602-4485 |
| Fone 1: | (19) 3602-4486 |
| Fax: | () - |

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

Escolhemos, este imóvel por ter um custo consideravelmente bom, fácil acesso para nossos clientes por estar no centro, o fluxo de pessoas é maior e facilidade para encontrar nosso salão se torna um ponto forte.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

A Capacidade de produção é de aproximadamente 625 serviços por mês, incluindo cortes, coloração, depilação hidratações, entre outros estima-se então a prestação de 21 serviços por dia aproximadamente.

Volume de produção.

| | |
|--|-----|
| Cauterização Capilar | 15 |
| Corte de cabelo feminino profissional | 60 |
| Corte de cabelo masculino profissional | 10 |
| Coloração Capilar | 50 |
| Depilação | 50 |
| Escova Modelaroda | 100 |
| Escova Progressiva | 40 |
| Estética de sobrancelhas | 30 |
| Hidratação Capilar | 40 |
| Maquiagem profissional | 20 |
| Micropigmentação sobrancelhas | 10 |

| | |
|-----------------------------------|----|
| Plástica Capilar Relaxamento | 45 |
| Penteado | 20 |
| Reflexo e Mechas | 20 |
| Pacotes Especiais para EVENTOS | 10 |
| Pacotes Especiais para NOIVAS | 10 |
| Pacotes Especiais para FORMATURAS | 5 |
| Manicure e Pedicure | 90 |

4.3 - Processos operacionais

Processo de compras: As compras serão realizadas pela Srta. Marcela, sócia-colaboradora, que também será responsável pelo caixa, após aprovação dos colaboradores que estarão prestando os serviços em nosso salão. Marcela fará as encomendas com os fornecedores tradicionais, via Whatsapp e e-mail. Diferentemente dos produtos que serão novidades no salão, estes serão encomendados pelos próprios colaboradores, quando estiverem em cursos, ou eventos profissionais, conseguindo assim melhor contato com o novo produto.

Financeiro (Caixa): As contas a pagar e controles financeiros serão todos realizados pela Srta. Marcela e conferidos pela Srta. Gabrielle, juntamente os outros sócios quando houver necessidade. Será responsável também por definir novas estratégias de mercado, buscando sempre o melhor posicionamento para o salão, juntamente com a Srta. Franciele, buscando tendências e inovações.

Sr. Douglas será responsável, por administrar os gastos da empresa, controlando seus gastos, buscando formas de economizar e sempre estar a frente dos concorrentes fazendo o planejamento do salão.

Srta. Fernanda, será responsável, pela gestão das pessoas envolvidas no negócio juntamente com Franciele, terão um papel importante, usando a visão crítica para buscar melhorias e desenvolvimento.

Os serviços oferecidos serão realizados pelos respectivos profissionais de cada área, no ambiente do salão.

4.4 - Necessidade de pessoal

| Nº | Cargo/Função | Qualificações necessárias |
|----|--------------------------------------|---|
| 1 | Manicure/Pedicure | Profissional com experiência e aptidão para examinar e analisar as zonas de pele e unhas, tratando e selecionando as melhores técnicas e cuidados para cada cliente. Capacidade de aconselhar o cliente sobre os melhores tratamentos e produtos cosméticos a se utilizar, efetuando assim os melhores cuidados estéticos de mãos, pés e unhas. |
| 2 | Desinger de sobrancelhas/ Maquiadora | Profissional altamente qualificada, especializada em visagismo e habilitada também para desenvolver maquiagens profissionais atendendo à expectativa da cliente de maneira eficiente. |
| 3 | Depiladora | Profissional altamente qualificada para desenvolver assuntos relacionados a anatomia e patologia da pele, com habilidade na higienização do ambiente e dos produtos utilizados. |
| 4 | Cabelereira | Profissional capacitado com conhecimento para realização de cortes e procedimentos capilares, escovação e aplicação de |

| | | |
|--|--|--|
| | | produtos. Habilidade em entender o desejo da cliente, criatividade, acompanhamento de tendências. Bom relacionamento interpessoal, capacidade de comunicação e postura profissional. |
|--|--|--|

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

| Nº | Descrição | Qtde | Valor Unitário | Total |
|----------------------|----------------|------|----------------|---------------------|
| 1 | Imóvel Alugado | 1 | R\$ 2.220,00 | R\$ 2.220,00 |
| SUB-TOTAL (A) | | | | R\$ 2.220,00 |

B – Máquinas

| Nº | Descrição | Qtde | Valor Unitário | Total |
|----|--|------|----------------|--------------|
| 1 | Ar Condicionado Split 9000 Btus Consul Frio Classe A | 1 | R\$ 1.129,00 | R\$ 1.129,00 |
| 2 | Autoclave 5 Litros Plus Bivolt Para Manicure | 1 | R\$ 1.852,50 | R\$ 1.852,50 |
| 3 | Bebedouro (Polar) Eletrônico | 1 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 |
| 4 | Cafeteira | 1 | R\$ 910,00 | R\$ 910,00 |
| 5 | Frigobar Ph85 Platinum 68 Litros Philco | 1 | R\$ 779,00 | R\$ 779,00 |
| 6 | Higienizador De Escovas Shiva Esterilizador De Escovas | 1 | R\$ 349,00 | R\$ 349,00 |
| 7 | Kit Máquinas para corte de cabelo | 1 | R\$ 190,00 | R\$ 190,00 |
| 8 | Kit Panela Depilação Termocera 700gr Com Refil | 1 | R\$ 194,13 | R\$ 194,13 |
| 9 | Modelador De Cachos / Babyliss Conair Ceramic Bivolt | 1 | R\$ 199,00 | R\$ 199,00 |
| 10 | Prancha Alisadora I.Steamer Titanium Conair | 1 | R\$ 299,00 | R\$ 299,00 |
| 11 | Chapinha Prancha Profissional Nano Titanium 1 | 2 | R\$ 84,91 | R\$ 169,82 |
| 12 | Sistema de Alarme Seguranç. Infravermelho Gravador Dvr Acesso Internet Monitor 7 | 1 | R\$ 779,90 | R\$ 779,90 |
| 13 | Secador De Cabelo Gama Italy Eleganza Profissional | 2 | R\$ 102,00 | R\$ 204,00 |
| 14 | Secador Taiff Titanium Profissional | 1 | R\$ 461,00 | R\$ 461,00 |
| 15 | Televisão Smart TV LED 32" | 1 | R\$ 997,49 | R\$ 997,49 |

| | | | | |
|----------------------|------------------------------------|---|------------|---------------------|
| | Samsung | | | |
| 16 | Telefone Fixo Sem Fio Panasonic | 1 | R\$ 84,99 | R\$ 84,99 |
| 17 | Ventilador (Para sala de Estética) | 1 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 |
| 18 | Máquina de cartão | 1 | R\$ 346,80 | R\$ 346,80 |
| 19 | Roteador | 1 | R\$ 199,00 | R\$ 199,00 |
| SUB-TOTAL (B) | | | | R\$ 9.474,63 |

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 | Poltrona Cadeira Reclinável Hidraulica Cabelereiro | 3 | R\$ 841,29 | R\$ 2.523,87 |
| 2 | Carrinho auxiliar com tomada cabelereiro | 3 | R\$ 329,00 | R\$ 987,00 |
| 3 | Sofá 3 lugares | 1 | R\$ 474,59 | R\$ 474,59 |
| 4 | Balcão com espelho | 3 | R\$ 900,00 | R\$ 2.700,00 |
| 5 | Lavatório de Cabelo Champ Dompel | 2 | R\$ 549,00 | R\$ 1.098,00 |
| 6 | Balcão de Atendimento em Madeira | 1 | R\$ 1.000,00 | R\$ 1.000,00 |
| 7 | Suporte de revistas | 1 | R\$ 50,00 | R\$ 50,00 |
| 8 | Kit de Pincéis Profissionais Pink Gloss Amazing | 1 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 |
| 9 | Kit Completo Manicure(Cirandas Manicure, Mesa, Expositor de Esmalte e Poltorna) | 1 | R\$ 870,00 | R\$ 870,00 |
| 10 | Armário | 1 | R\$ 329,73 | R\$ 329,73 |
| 11 | Balcão Planejado | 1 | R\$ 900,00 | R\$ 900,00 |
| 12 | Mesa de Canto | 1 | R\$ 67,90 | R\$ 67,90 |
| 13 | Maca Fixa com Cabeçote Movél (Estética) | 1 | R\$ 492,00 | R\$ 492,00 |
| 14 | Kit Escovas e Pentas (Diversos) | 2 | R\$ 230,00 | R\$ 460,00 |
| 15 | Kit Tesouras Profissionais (Diversos para corte.) | 2 | R\$ 110,00 | R\$ 220,00 |
| 16 | Kit equipamentos para Manicure | 1 | R\$ 81,99 | R\$ 81,99 |

| | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|----|------------|----------------------|
| 17 | Kit complementos para cabelereiro | 1 | R\$ 225,90 | R\$ 225,90 |
| 18 | Toalhas | 10 | R\$ 20,00 | R\$ 200,00 |
| SUB-TOTAL (D) | | | | R\$ 12.880,98 |

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\$ 1.500,00 | R\$ 1.500,00 |
| SUB-TOTAL (F) | | | | R\$ 1.500,00 |

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

| | |
|---|----------------------|
| TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): | R\$ 26.075,61 |
|---|----------------------|

5.2 - Estoque inicial

| Nº | Descrição | Qtde | Valor Unitário | Total |
|----|---|------|----------------|--------------|
| 1 | Shampoo Alfaparf 3,5L | 4 | R\$ 95,90 | R\$ 383,60 |
| 2 | Condicionador Alfaparf | 8 | R\$ 49,90 | R\$ 399,20 |
| 3 | Fixador Aneethun 400 ML | 3 | R\$ 109,55 | R\$ 328,65 |
| 4 | Creme Alisante Felps 1KG | 3 | R\$ 87,56 | R\$ 262,68 |
| 5 | Escova Progressiva Inoor 2L | 6 | R\$ 122,05 | R\$ 732,30 |
| 6 | Kit pós Progressiva Inoor 250ml | 4 | R\$ 88,90 | R\$ 355,60 |
| 7 | Oleo Reparador de pontas 30ml | 7 | R\$ 46,90 | R\$ 328,30 |
| 8 | Finalizador Alfaparf 125ML | 7 | R\$ 66,70 | R\$ 466,90 |
| 9 | Máscara Inoor 1KG | 3 | R\$ 60,80 | R\$ 182,40 |
| 10 | Selagem-Plástica Capilar 1KG | 8 | R\$ 125,14 | R\$ 1.001,12 |
| 11 | Oxidante 1L | 2 | R\$ 66,25 | R\$ 132,50 |
| 12 | Tintura para cabelo Loreal (Tonalidades variadas) | 20 | R\$ 19,90 | R\$ 398,00 |
| 13 | Matizador Felps Profissional 100G | 7 | R\$ 14,90 | R\$ 104,30 |
| 14 | Kit Depilação Completo | 14 | R\$ 83,90 | R\$ 1.174,60 |

| | | | | |
|------------------|---------------------|-----|------------|---------------------|
| 15 | Maquiagens Diversas | 3 | R\$ 575,96 | R\$ 1.727,88 |
| 16 | Kit Manicure | 3 | R\$ 40,28 | R\$ 120,84 |
| 17 | Capsula de Café | 100 | R\$ 1,30 | R\$ 130,00 |
| 18 | Açucar | 1 | R\$ 11,90 | R\$ 11,90 |
| 19 | Biscoito | 15 | R\$ 3,90 | R\$ 58,50 |
| 20 | Copo descartável | 5 | R\$ 3,50 | R\$ 17,50 |
| TOTAL (A) | | | | R\$ 8.316,77 |

5.3 - Caixa mínimo

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

| Prazo médio de vendas | (%) | Número de dias | Média Ponderada em dias |
|--------------------------|-------|----------------|-------------------------|
| A vista | 50,00 | 0 | 0,00 |
| A prazo (1) | 15,00 | 30 | 4,50 |
| A prazo (2) | 20,00 | 60 | 12,00 |
| A prazo 3 | 15,00 | 90 | 13,50 |
| Prazo médio total | | | 30 |

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

| Prazo médio de compras | (%) | Número de dias | Média Ponderada em dias |
|--------------------------|-------|----------------|-------------------------|
| A vista | 15,00 | 0 | 0,00 |
| A prazo (1) | 40,00 | 30 | 12,00 |
| A prazo (2) | 45,00 | 60 | 27,00 |
| Prazo médio total | | | 39 |

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 | 30 |
| 2. Estoques – necessidade média de estoques | 10 |

| | |
|--|----|
| Subtotal Recursos fora do caixa | 40 |
| Recursos de terceiros no caixa da empresa | |
| 3. Fornecedores – prazo médio de compras | 39 |
| Subtotal Recursos de terceiros no caixa | 39 |
| Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias | 1 |

Caixa Mínimo

| | |
|---|----------------|
| 1. Custo fixo mensal | R\$ 14.782,70 |
| 2. Custo variável mensal | R\$ 85.996,30 |
| 3. Custo total da empresa | R\$ 100.779,00 |
| 4. Custo total diário | R\$ 3.359,30 |
| 5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias | 1 |
| Total de B – Caixa Mínimo | R\$ 3.359,30 |

Capital de giro (Resumo)

| Descrição | Valor |
|---------------------------------------|----------------------|
| A – Estoque Inicial | R\$ 8.316,77 |
| B – Caixa Mínimo | R\$ 3.359,30 |
| TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B) | R\$ 11.676,07 |

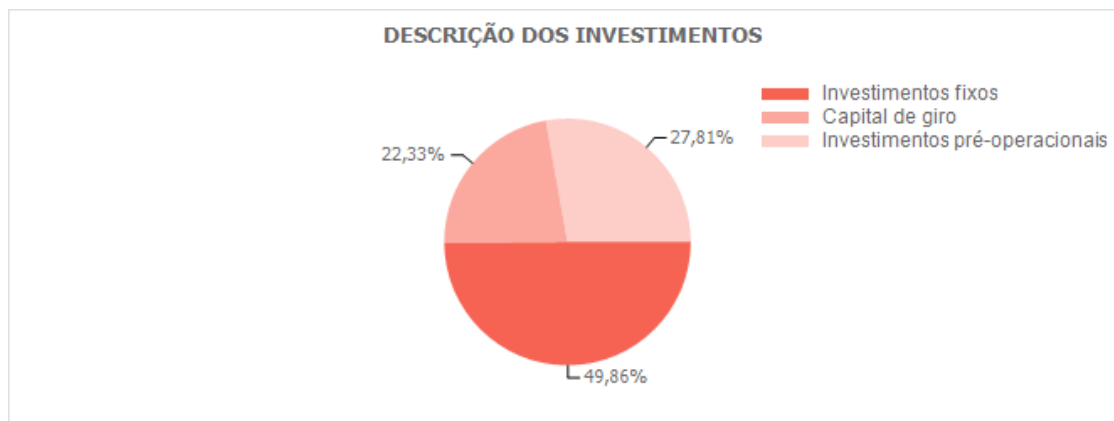
5.4 - Investimentos pré-operacionais

| Descrição | Valor |
|---------------------------|----------------------|
| Despesas de Legalização | R\$ 1.196,61 |
| Obras civis e/ou reformas | R\$ 10.000,00 |
| Divulgação de Lançamento | R\$ 1.500,00 |
| Cursos e Treinamentos | R\$ 850,00 |
| Outras despesas | R\$ 1.000,00 |
| TOTAL | R\$ 14.546,61 |

5.5 - Investimento total

| Descrição dos investimentos | Valor | (%) |
|---|---------------|-------|
| Investimentos Fixos – Quadro 5.1 | R\$ 26.075,61 | 49,86 |
| Capital de Giro – Quadro 5.2 | R\$ 11.676,07 | 22,33 |
| Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3 | R\$ 14.546,61 | 27,81 |

| | | |
|--------------------------|----------------------|---------------|
| TOTAL (1 + 2 + 3) | R\$ 52.298,29 | 100,00 |
|--------------------------|----------------------|---------------|



| Fontes de recursos | Valor | (%) |
|--------------------------|----------------------|---------------|
| Recursos próprios | R\$ 52.298,29 | 100,00 |
| Recursos de terceiros | R\$ 0,00 | 0,00 |
| Outros | R\$ 0,00 | 0,00 |
| TOTAL (1 + 2 + 3) | R\$ 52.298,29 | 100,00 |



5.6 - Faturamento mensal

| Nº | Produto/Serviço | Quantidade (Estimativa de Vendas) | Preço de Venda Unitário (em R\$) | Faturamento Total (em R\$) |
|----|---|-----------------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| 1 | Corte de cabelo feminino - Profissional | 60 | R\$ 50,00 | R\$ 3.000,00 |
| 2 | Coloração Capilar | 50 | R\$ 50,00 | R\$ 2.500,00 |
| 3 | Depilação | 50 | R\$ 35,00 | R\$ 1.750,00 |

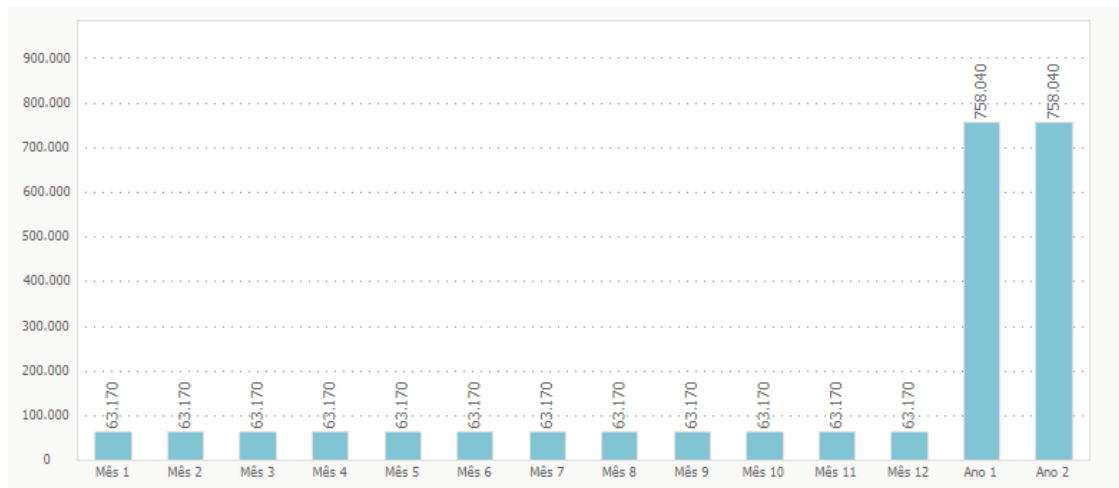
| | | | | |
|--------------|--|-----|--------------|----------------------|
| 4 | Escova Modeladora | 100 | R\$ 45,00 | R\$ 4.500,00 |
| 5 | Hidratação Capilar | 40 | R\$ 30,00 | R\$ 1.200,00 |
| 6 | Maquiagem Profissional | 20 | R\$ 150,00 | R\$ 3.000,00 |
| 7 | Manicure/Pedicure | 90 | R\$ 30,00 | R\$ 2.700,00 |
| 8 | Penteados | 20 | R\$ 66,00 | R\$ 1.320,00 |
| 9 | Corte de cabelo Masculino - Profissional | 10 | R\$ 25,00 | R\$ 250,00 |
| 10 | Escova Progressiva | 40 | R\$ 110,00 | R\$ 4.400,00 |
| 11 | Estética de sobrancelhas | 30 | R\$ 30,00 | R\$ 900,00 |
| 12 | Micropigmentação sobrancelhas | 10 | R\$ 200,00 | R\$ 2.000,00 |
| 13 | Plástica Capilar Relaxamento | 45 | R\$ 80,00 | R\$ 3.600,00 |
| 14 | Reflexo e Mechas | 20 | R\$ 120,00 | R\$ 2.400,00 |
| 15 | Pacotes Especiais para EVENTOS | 10 | R\$ 450,00 | R\$ 4.500,00 |
| 16 | Pacotes Especiais para NOIVAS | 10 | R\$ 2.100,00 | R\$ 21.000,00 |
| 17 | Pacotes Especiais para FORMATURAS | 5 | R\$ 650,00 | R\$ 3.250,00 |
| 18 | Cauterização Capilar | 15 | R\$ 60,00 | R\$ 900,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 63.170,00 |

Projeção das Receitas:

- 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\$ 63.170,00 |
| Mês 2 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 3 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 4 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 5 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 6 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 7 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 8 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 9 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 10 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 11 | R\$ 63.170,00 |
| Mês 12 | R\$ 63.170,00 |
| Ano 1 | R\$ 758.040,00 |

| | |
|-------|----------------|
| Ano 2 | R\$ 758.040,00 |
|-------|----------------|



5.7 - Custo unitário

Produto: Corte de cabelo feminino - Profissional

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|----------------------------|------|----------------|------------------|
| Shampoo/Tesouras/Pentes | 1 | R\$ 35,00 | R\$ 35,00 |
| TOTAL | | | R\$ 35,00 |

Produto: Coloração Capilar

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|----------------------------|------|----------------|------------------|
| Shampoo/Tinturas | 1 | R\$ 28,00 | R\$ 28,00 |
| TOTAL | | | R\$ 28,00 |

Produto: Depilação

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|----------------------------|------|----------------|-----------------|
| Cera e insumos | 1 | R\$ 7,50 | R\$ 7,50 |
| TOTAL | | | R\$ 7,50 |

Produto: Escova Modeladora

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|----------------------------|------|----------------|------------------|
| Insumos | 1 | R\$ 11,75 | R\$ 11,75 |
| TOTAL | | | R\$ 11,75 |

Produto: Hidratação Capilar

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Shampoo/Mascára Capilar | 1 | R\$ 10,00 | R\$ 10,00 |
| TOTAL | | | R\$ 10,00 |

Produto: Maquiagem Profissional

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| Materias diversos | 1 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 |
| TOTAL | | | R\$ 150,00 |

Produto: Manicure/Pedicure

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Materiais diversos | 1 | R\$ 11,50 | R\$ 11,50 |
| TOTAL | | | R\$ 11,50 |

Produto: Penteados

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Shampoo/Outros diversos | 1 | R\$ 35,00 | R\$ 35,00 |
| TOTAL | | | R\$ 35,00 |

Produto: Corte de cabelo Masculino - Profissional

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-----------------|
| Shampoo/Maquina de corte/Tesouras | 1 | R\$ 5,00 | R\$ 5,00 |
| TOTAL | | | R\$ 5,00 |

Produto: Escova Progressiva

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Produto especifico | 1 | R\$ 50,00 | R\$ 50,00 |
| TOTAL | | | R\$ 50,00 |

Produto: Estética de sobrancelhas

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-----------------|
| Rena/Pinças | 1 | R\$ 8,00 | R\$ 8,00 |
| TOTAL | | | R\$ 8,00 |

Produto: Micropigmentação sobrancelhas

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| Materias diversos | 1 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 |
| TOTAL | | | R\$ 200,00 |

Produto: Plástica Capilar Relaxamento

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Material especificos | 1 | R\$ 45,00 | R\$ 45,00 |
| TOTAL | | | R\$ 45,00 |

Produto: Reflexo e Mechas

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Materias diversos | 1 | R\$ 40,00 | R\$ 40,00 |
| TOTAL | | | R\$ 40,00 |

Produto: Pacotes Especiais para EVENTOS

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| PACOTE ESPECIAL | 1 | R\$ 450,00 | R\$ 450,00 |
| TOTAL | | | R\$ 450,00 |

Produto: Pacotes Especiais para NOIVAS

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|
| PACOTE ESPECIAL | 1 | R\$ 2.100,00 | R\$ 2.100,00 |
| TOTAL | | | R\$ 2.100,00 |

Produto: Pacotes Especiais para FORMATURAS

| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|-------------------|
| PACOTE ESPECIAL | 1 | R\$ 650,00 | R\$ 650,00 |
| TOTAL | | | R\$ 650,00 |

Produto: Cauterização Capilar

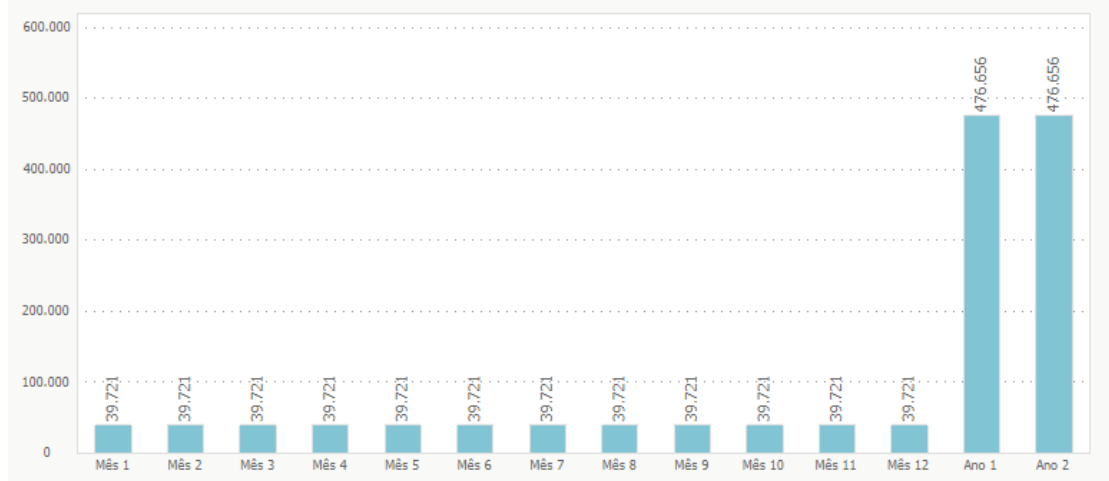
| Materiais / Insumos usados | Qtde | Custo Unitário | Total |
|-----------------------------------|-------------|-----------------------|------------------|
| Insumos | 1 | R\$ 15,00 | R\$ 15,00 |
| TOTAL | | | R\$ 15,00 |

5.8 - Custos de comercialização

| Descrição | (%) | Faturamento Estimado | Custo Total |
|--------------------------------------|-------|----------------------|---------------|
| SIMPLES (Imposto Federal) | 12,78 | R\$ 63.170,00 | R\$ 8.073,13 |
| Comissões (Gastos com Vendas) | 40,00 | R\$ 63.170,00 | R\$ 25.268,00 |
| Propaganda (Gastos com Vendas) | 8,00 | R\$ 63.170,00 | R\$ 5.053,60 |
| Taxas de Cartões (Gastos com Vendas) | 2,10 | R\$ 63.170,00 | R\$ 1.326,57 |

| | |
|--|----------------------|
| Total Impostos | R\$ 8.073,13 |
| Total Gastos com Vendas | R\$ 31.648,17 |
| Total Geral (Impostos + Gastos) | R\$ 39.721,30 |

| Período | Custo Total |
|---------|----------------|
| Mês 1 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 2 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 3 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 4 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 5 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 6 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 7 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 8 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 9 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 10 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 11 | R\$ 39.721,30 |
| Mês 12 | R\$ 39.721,30 |
| Ano 1 | R\$ 476.655,60 |
| Ano 2 | R\$ 476.655,60 |

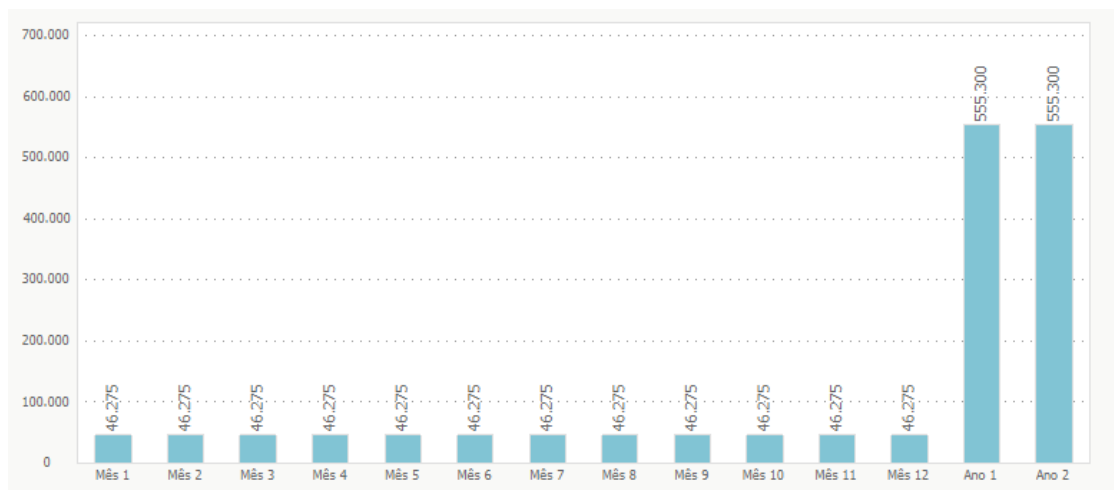


5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

| Nº | Produto/Serviço | Estimativa de Vendas (em unidades) | Custo Unitário de Materiais /Aquisições | CMD / CMV |
|--------------|--|------------------------------------|---|----------------------|
| 1 | Corte de cabelo feminino - Profissional | 60 | R\$ 35,00 | R\$ 2.100,00 |
| 2 | Coloração Capilar | 50 | R\$ 28,00 | R\$ 1.400,00 |
| 3 | Depilação | 50 | R\$ 7,50 | R\$ 375,00 |
| 4 | Escova Modeladora | 100 | R\$ 11,75 | R\$ 1.175,00 |
| 5 | Hidratação Capilar | 40 | R\$ 10,00 | R\$ 400,00 |
| 6 | Maquiagem Profissional | 20 | R\$ 150,00 | R\$ 3.000,00 |
| 7 | Manicure/Pedicure | 90 | R\$ 11,50 | R\$ 1.035,00 |
| 8 | Penteados | 20 | R\$ 35,00 | R\$ 700,00 |
| 9 | Corte de cabelo Masculino - Profissional | 10 | R\$ 5,00 | R\$ 50,00 |
| 10 | Escova Progressiva | 40 | R\$ 50,00 | R\$ 2.000,00 |
| 11 | Estética de sobrancelhas | 30 | R\$ 8,00 | R\$ 240,00 |
| 12 | Micropigmentação sobrancelhas | 10 | R\$ 200,00 | R\$ 2.000,00 |
| 13 | Plástica Capilar Relaxamento | 45 | R\$ 45,00 | R\$ 2.025,00 |
| 14 | Reflexo e Mechas | 20 | R\$ 40,00 | R\$ 800,00 |
| 15 | Pacotes Especiais para EVENTOS | 10 | R\$ 450,00 | R\$ 4.500,00 |
| 16 | Pacotes Especiais para NOIVAS | 10 | R\$ 2.100,00 | R\$ 21.000,00 |
| 17 | Pacotes Especiais para FORMATURAS | 5 | R\$ 650,00 | R\$ 3.250,00 |
| 18 | Cauterização Capilar | 15 | R\$ 15,00 | R\$ 225,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 46.275,00 |

| Período | CMD/CMV |
|---------|---------|
|---------|---------|

| | |
|--------|----------------|
| Mês 1 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 2 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 3 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 4 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 5 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 6 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 7 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 8 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 9 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 10 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 11 | R\$ 46.275,00 |
| Mês 12 | R\$ 46.275,00 |
| Ano 1 | R\$ 555.300,00 |
| Ano 2 | R\$ 555.300,00 |



5.10 - Custos de mão-de-obra

| Função | Nº de Empregados | Salário Mensal | Subtotal | (%) de encargos sociais | Encargos sociais | Total |
|--|------------------|----------------|----------|-------------------------|------------------|----------|
| Cabelereira | 3 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 |
| Depiladora | 1 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 |
| Desinger de sobancelhas/ Maquiadora | 1 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 |
| Manicure/Pedic | 1 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 |

| | | | | | | |
|--------------|----------|--|-------------|--|-----------------|-----------------|
| ure | | | | | | |
| TOTAL | 6 | | 0,00 | | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 |

5.11 - Custos com depreciação

| Ativos Fixos | Valor do bem | Vida útil em Anos | Depreciação Anual | Depreciação Mensal |
|-------------------------|---------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| IMÓVEIS | R\$ 2.220,00 | 25 | R\$ 88,80 | R\$ 7,40 |
| MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS | R\$ 9.474,63 | 10 | R\$ 947,46 | R\$ 78,96 |
| MÓVEIS E UTENSÍLIOS | R\$ 12.880,98 | 10 | R\$ 1.288,10 | R\$ 107,34 |
| COMPUTADORES | R\$ 1.500,00 | 5 | R\$ 300,00 | R\$ 25,00 |
| Total | | | R\$ 2.624,36 | R\$ 218,70 |

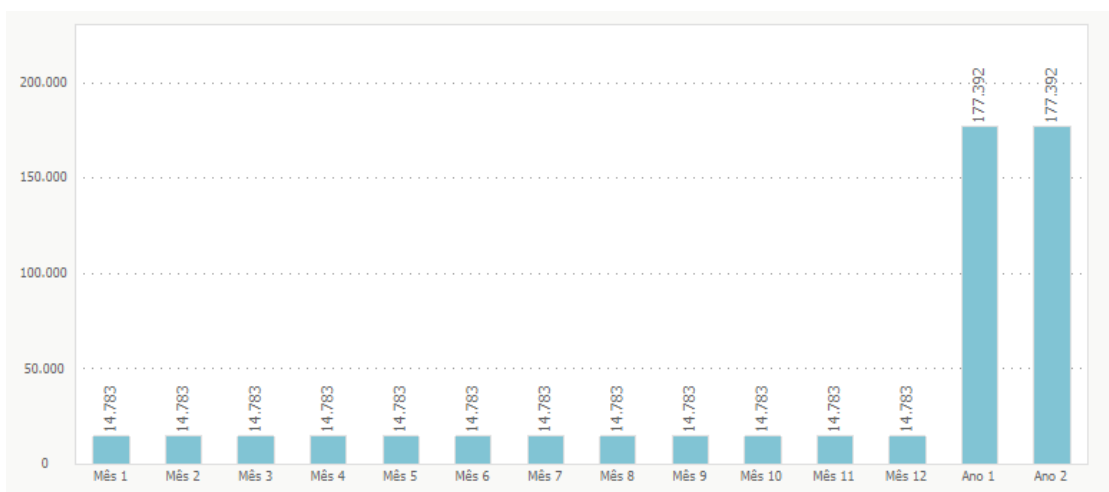
5.12 - Custos fixos operacionais mensais

| Descrição | Custo |
|--|----------------------|
| Aluguel | R\$ 2.200,00 |
| Condomínio | R\$ 0,00 |
| IPTU | R\$ 85,00 |
| Energia elétrica | R\$ 500,00 |
| Telefone + internet | R\$ 139,00 |
| Honorários do contador | R\$ 250,00 |
| Pró-labore | R\$ 10.000,00 |
| Manutenção dos equipamentos | R\$ 80,00 |
| Salários + encargos | R\$ 0,00 |
| Material de limpeza | R\$ 100,00 |
| Material de escritório | R\$ 80,00 |
| Taxas diversas | R\$ 0,00 |
| Serviços de terceiros | R\$ 0,00 |
| Depreciação | R\$ 218,70 |
| Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI | R\$ 0,00 |
| Outras taxas | R\$ 0,00 |
| Água | R\$ 130,00 |
| Outras despesas | R\$ 1.000,00 |
| TOTAL | R\$ 14.782,70 |

Projeção dos Custos:

- 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\$ 14.782,70 |
| Mês 2 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 3 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 4 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 5 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 6 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 7 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 8 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 9 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 10 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 11 | R\$ 14.782,70 |
| Mês 12 | R\$ 14.782,70 |
| Ano 1 | R\$ 177.392,40 |
| Ano 2 | R\$ 177.392,40 |

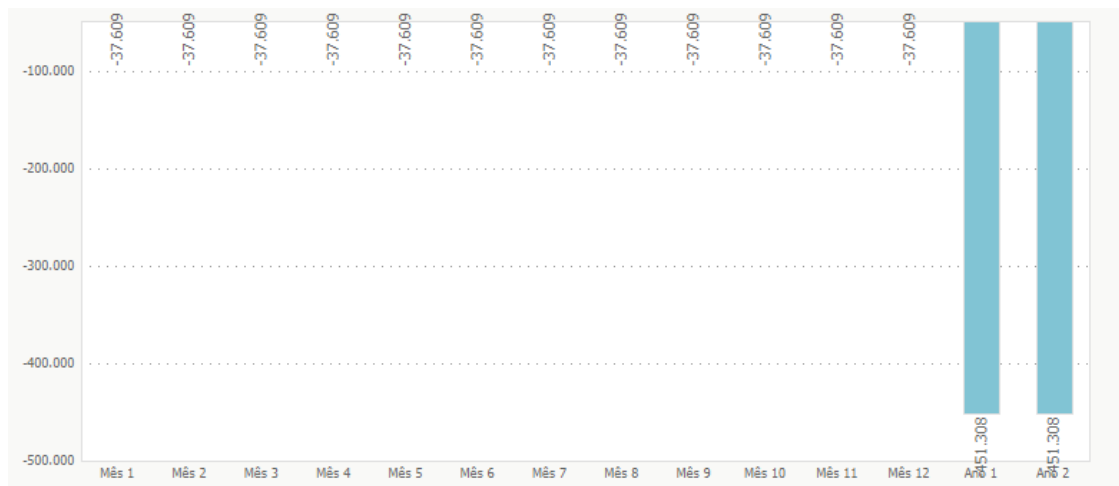


5.13 - Demonstrativo de resultados

| Descrição | Valor | Valor Anual | (%) |
|-----------------------------|---------------|----------------|--------|
| 1. Receita Total com Vendas | R\$ 63.170,00 | R\$ 758.040,00 | 100,00 |

| | | | |
|--|-----------------------|------------------------|---------------|
| 2. Custos Variáveis Totais | | | |
| 2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*) | R\$ 46.275,00 | R\$ 555.300,00 | 73,25 |
| 2.2 (-) Impostos sobre vendas | R\$ 8.073,13 | R\$ 96.877,56 | 12,78 |
| 2.3 (-) Gastos com vendas | R\$ 31.648,17 | R\$ 379.778,04 | 50,10 |
| Total de custos Variáveis | R\$ 85.996,30 | R\$ 1.031.955,60 | 136,13 |
| 3. Margem de Contribuição | R\$ -22.826,30 | R\$ -273.915,60 | -36,13 |
| 4. (-) Custos Fixos Totais | R\$ 14.782,70 | R\$ 177.392,40 | 23,40 |
| 5. Resultado Operacional: PREJUÍZO | R\$ -37.609,00 | R\$ -451.308,00 | -59,54 |

| Período | Resultado |
|---------|-----------------|
| Mês 1 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 2 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 3 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 4 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 5 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 6 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 7 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 8 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 9 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 10 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 11 | R\$ -37.609,00 |
| Mês 12 | R\$ -37.609,00 |
| Ano 1 | R\$ -451.308,00 |
| Ano 2 | R\$ -451.308,00 |



5.14 - Indicadores de viabilidade

| Indicadores | Ano 1 | Ano 2 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Ponto de Equilíbrio | R\$ -490.919,59 | R\$ -490.919,59 |
| Lucratividade | 0,00 % | 0,00 % |
| Rentabilidade | 0,00 % | 0,00 % |
| Prazo de retorno do investimento | 0 | |

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

| | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| Receita (pessimista) 4,25 % | Receita (otimista) 15,07 % |
|------------------------------------|-----------------------------------|

| Descrição | Cenário provável | | Cenário pessimista | | Cenário otimista | |
|---|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| | Valor | (%) | Valor | (%) | Valor | (%) |
| 1. Receita total com vendas | R\$ 63.170,00 | 100,00 | R\$ 60.485,28 | 100,00 | R\$ 72.689,72 | 100,00 |
| 2. Custos variáveis totais | | | | | | |
| 2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV | R\$ 46.275,00 | 73,25 | R\$ 44.308,31 | 73,25 | R\$ 53.248,64 | 73,25 |
| 2.2 (-) Impostos sobre vendas | R\$ 8.073,13 | 12,78 | R\$ 7.730,02 | 12,78 | R\$ 9.289,75 | 12,78 |
| 2.3 (-) Gastos com vendas | R\$ 31.648,17 | 50,10 | R\$ 30.303,12 | 50,10 | R\$ 36.417,55 | 50,10 |
| Total de Custos Variáveis | R\$ 85.996,30 | 136,13 | R\$ 82.341,46 | 136,13 | R\$ 98.955,94 | 136,13 |
| 3. Margem de contribuição | R\$ -22.826,30 | -36,13 | R\$ -21.856,18 | -36,13 | R\$ -26.266,22 | -36,13 |
| 4. (-) Custos fixos totais | R\$ 14.782,70 | 23,40 | R\$ 14.782,70 | 24,44 | R\$ 14.782,70 | 20,34 |
| Resultado Operacional | R\$ -37.609,00 | -59,54 | R\$ -36.638,88 | -60,57 | R\$ -41.048,92 | -56,47 |

Ações corretivas e preventivas:

Foco em engrandecer nossas forças, dar continuidade em nosso comprometimento em relação a qualidade do atendimento e serviços prestados. Aproveitar as nossas oportunidades desenvolvendo-as de forma eficaz tornando-as parte de nossa realidade diária, abrindo caminhos para nos adaptar á diferentes cenários. Empenho em minimizar nossas fraquezas.

Prevenir e neutralizar as ameaças, apostando em um excelente atendimento para ganharmos a confiança de nossos clientes, garantindo assim seu retorno, investir em novidades e tendências que despertem o interesse dos clientes nos diferenciando assim dos concorrentes, estar sempre disponibilizando oportunidade de qualificações para nossos profissionais, apostando em cursos e capacitações constantes.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

| | FATORES INTERNOS | FATORES EXTERNOS |
|----------------------|--|---|
| PONTOS FORTES | <p>FORÇAS</p> <p>Qualidade nos serviços prestados. Preço competitivo com o mercado. Localização de fácil acesso. Profissionais qualificados. Atendimento personalizado.</p> | <p>OPORTUNIDADES</p> <p>Possibilidade de expansão. Aumento da demanda, conforme o surgimento de novidades e tendências. Mercado amplo que está sempre a crescer.</p> |
| PONTOS FRACOS | <p>FRAQUEZAS</p> <p>Estrutura do ambiente de serviço. Pouca experiência no mercado. Poucos funcionários. Negócio em fase inicial, sem histórico de mercado.</p> | <p>AMEAÇAS</p> <p>Concorrência assirada de profissionais especializados e autônomos de serviços básicos. Fidelização de clientes nos concorrentes. Surgimento de novos concorrentes. Recessão econômica.</p> |

Ações:

Foco em engrandecer nossas forças, dar continuidade em nosso comprometimento em relação a qualidade do atendimento e serviços prestados. Aproveitar as nossas oportunidades desenvolvendo-as de forma eficaz tornando-as parte de nossa realidade diária, abrindo caminhos para nos adaptar á diferentes cenários. Empenho em minimizar nossas fraquezas.

Prevenir e neutralizar as ameaças, apostando em um excelente atendimento para ganharmos a confiança de nossos clientes, garantindo assim seu retorno, investir em novidades e tendências que despertem o interesse dos clientes nos diferenciando assim dos concorrentes, estar sempre disponibilizando oportunidade de qualificações para

nossos profissionais, apostando em cursos e capacitações constantes.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Através do plano, podemos obter uma melhor visão do mercado e da realidade de nosso empreendimento, conseguindo analisar a viabilidade do negócio, antes de aplicar o investimento. Conseguindo assim uma maneira de minimizar, as ameaças e dificuldades. Através de informações, análise do público-alvo, clientes, concorrentes e fornecedores.

Formando com base nessas informações, melhores estratégias para o negócio, estruturar um plano de marketing , analisar os preços, buscando recursos e aprofundando o conhecimento na área, se adaptando ao salão.

Para o plano financeiro, foi considerado investimento será todo próprio, os custos, o faturamento os impostos projetando cenários para apuração da receita, proporcionando uma melhor compreensão do retorno do capital e condições financeiras.

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.

Gabrielle da Silva Cardoso