

# Speed lava rápido

**Elaborado por: grupo 14**

Data criação: 21/05/2018 22:05

Data Modificação: 25/05/2018 18:43

Tipo Empresa: Estudantil

NOMES	RA
Paulo Augusto Americo Moreira	17001380
Lucimara Franco de Oliveira	17001586
Lucas da Silva Benevides de Oliveira	17001400
Alcides Alves Santos Júniores	17001632
Luís Fernando Stremel	17001633
Pedro Santos Camargo	16002108

- 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 - Capacidade instalada
  - 4.2 - Processos operacionais
- 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 com depreciação
  - 5.11 - Custos fixos operacionais mensais
  - 5.12 - Demonstrativo de resultados
  - 5.13 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
- 7 - Avaliação estratégica
  - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
  - 8.1 - Análise do plano

## 1.1 - Resumo

Nosso plano se consisti em um lava rápido, que oferecerá serviços delivery, nossos serviços serão lavagem básica R\$50 e completa R\$100, nossos principais clientes serão aquelas pessoas sem tempo por causa da correria do dia a dia, e procuram um serviço pratico com alta qualidade. O capital investido será de R\$18.187,03 que será usado para comprar todos os equipamentos necessários para o abrimento dessa empresa

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 186.280,01
Lucratividade	14,61 %
Rentabilidade	185,97 %
Prazo de retorno do investimento	7 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Paulo augusto Américo Moreira		
Endereço:	rua nenê precioso 190		
Cidade:	Caconde	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	lavador		

Nome:	Pedro santos Camargo		
Endereço:	rua Edgar Freitas 194		
Cidade:	Mococa	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	lavador		

Nome:	Jose a. santos júnior		
Endereço:	rua dr José Osorio de oliveira de Azevedo 134		
Cidade:	são João da boa vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	lavador		

Nome:	luís Fernando stremel		
Endereço:	rua Luiz valota 164		
Cidade:	são João da boa vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	lavador		

Nome:	Lucimara franco de oliveira		
Endereço:	rua agostinho 140		
Cidade:	são João da boa vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	auxiliar administrativa		

Nome:	Lucas da silva Benevides		
Endereço:	rua santa Terezinha 970		
Cidade:	são João da boa vista	Estado:	São Paulo
Perfil:	empreendedor		
Atribuições:	lavador		

### 1.3 - Missão da empresa

Queremos levar segurança, conforto e qualidade para nossos clientes com um serviço completo de lavagem automotiva

### 1.4 - Setores de atividade

Prestação de Serviços

### 1.5 - Forma jurídica

Sociedade Limitada

### 1.6 - Enquadramento tributário

#### Âmbito federal

Optante pelo simples nacional

### 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Paulo augusto Américo Moreira	R\$ 3.770,74	20,00
2	Pedro santos Camargo	R\$ 3.016,59	16,00
3	José a. santos júnior	R\$ 3.016,59	16,00
4	luís Fernando stremel	R\$ 3.016,59	16,00
5	Lucimara franco de oliveira	R\$ 3.016,59	16,00
6	Lucas da silva Benevides	R\$ 3.016,59	16,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 18.853,69</b>	<b>100,00</b>

### 1.8 - Fonte de recursos

Todos os recursos serão de capital próprio

## 2 - Análise de mercado

## **2.1 - Estudo dos clientes**

### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Pessoas de todos os gêneros que não possuem tempo e procuram maior praticidade, junto de qualidade e preservação ambiental

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

Nossos clientes iram solicitar nossos serviços pelo menos uma vez no mês, costumam ir em lava rápidos convencionais mais ficam muito tempo nas filas, estão dispostos a pagar nosso preço pois temos vários diferencias um deles é a lavagem a seco que ajuda na economia de agua

### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

Toda região de são João da boa vista

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
magrão lava rápido	media	basica-40 completa-70	somente avista	R. Riachuelo, 301 Centro, São João da Boa Vista	media	ruim
Studio 1	Bom	basica-40 completa-80	avista	R. Eng. Amado, dos Santos, 486 - Vila Clayton, São João da Boa Vista	bom	médio

## Conclusões

Nós temos um grande diferencial para com os concorrentes, que é nosso serviço delivery, por isso não temos um concorrente direto

## 2.3 - Estudo dos fornecedores

	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	todos nossos materiais serão comprados pela loja	loja polibox	todos os preços estão no 5.2 estoque inicial	até 60 dias para pagamento	10 dias	Filial (Barra da Tijuca): Av. Ayrton Senna, 4701 lojas 109

### 3 - Plano de marketing

#### 3.1 - Produtos e serviços

Lavagem automotiva

Nº	Produtos / Serviços
1	lavagem básica
2	lavagem completa

#### 3.2 - Preço

Temos que levar em consideração os gastos adicionais que vamos ter como de locomoção e preço dos produtos de lavagem a seco além do nosso excelente serviço, então vamos cobrar um preço maior que o da concorrência

#### 3.3 - Estratégias promocionais

A divulgação será feita através de radio, jornal e redes sociais

#### 3.4 - Estrutura de comercialização

Nossos clientes entraram em contato através do app, site ou nosso número e iremos até a sua casa oferecer nossos serviços

#### 3.5 - Localização do negócio

Não possuímos endereço físico

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

Por prestarmos um serviço delivery concluímos que não seria necessário um endereço físico,

### 4 - Plano operacional

#### 4.1 - Capacidade instalada

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

30 lavagens por dia

#### 4.2 - Processos operacionais

O cliente entrará em contato através do nosso app, site ou telefone, iremos até o local e realizaremos o serviço com total segurança e excelência

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	aspirador de pó	3	R\$ 350,00	R\$ 1.050,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 1.050,00</b>

#### B – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	mesa para computador	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
2	cadeira	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 300,00</b>

#### C – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	computador	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
2	roteador	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
3	telefone	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 4.250,00</b>

#### TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 5.600,00</b>
---	---------------------

### 5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	produtos de limpeza a seco	5	R\$ 129,00	R\$ 645,00
2	cera automotiva	8	R\$ 20,00	R\$ 160,00
3	limpa pneus	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
4	silicone	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
5	estopa	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00

6	pano	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
7	limpa vidros	4	R\$ 32,00	R\$ 128,00
8	esponja	8	R\$ 5,00	R\$ 40,00
9	rodo de vidros	3	R\$ 21,00	R\$ 63,00
10	limpa estofados	3	R\$ 34,00	R\$ 102,00
11	cristalizador de vidros	2	R\$ 139,00	R\$ 278,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 1.561,00</b>

### 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
avista	70,00	0	0,00
prazo 1	20,00	30	6,00
prazo 2	10,00	60	6,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>12</b>

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Avista	70,00	0	0,00
prazo 1	20,00	30	6,00
prazo 2	10,00	60	6,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>12</b>

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

Necessidade média de estoque	
Número 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	12

2. Estoques – necessidade média de estoques	10
Subtotal Recursos fora do caixa	22
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	12
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	12
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	10

## Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 10.132,08
2. Custo variável mensal	R\$ 6.946,00
3. Custo total da empresa	R\$ 17.078,08
4. Custo total diário	R\$ 569,27
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	10
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 5.692,69

## Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.561,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 5.692,69
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 7.253,69</b>

## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

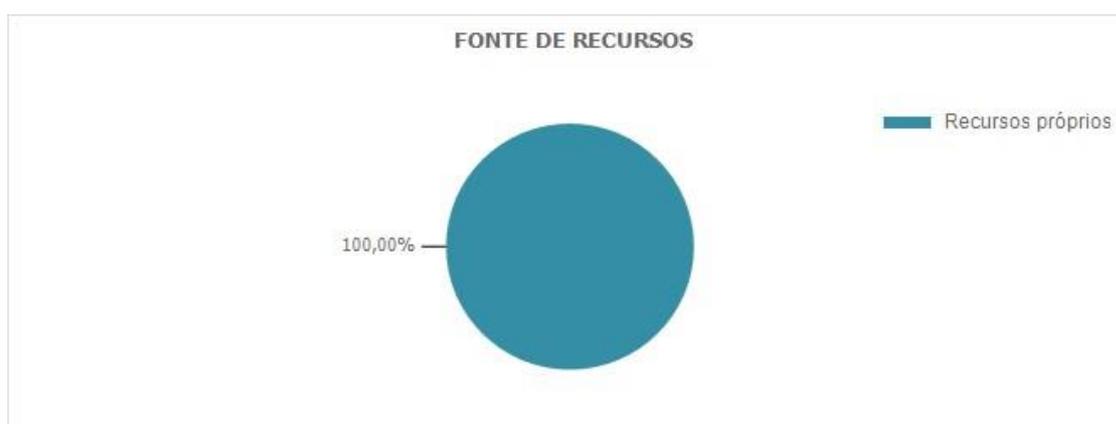
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 3.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6.000,00</b>

## 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 5.600,00	29,70
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 7.253,69	38,47
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 6.000,00	31,82
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 18.853,69</b>	<b>100,00</b>



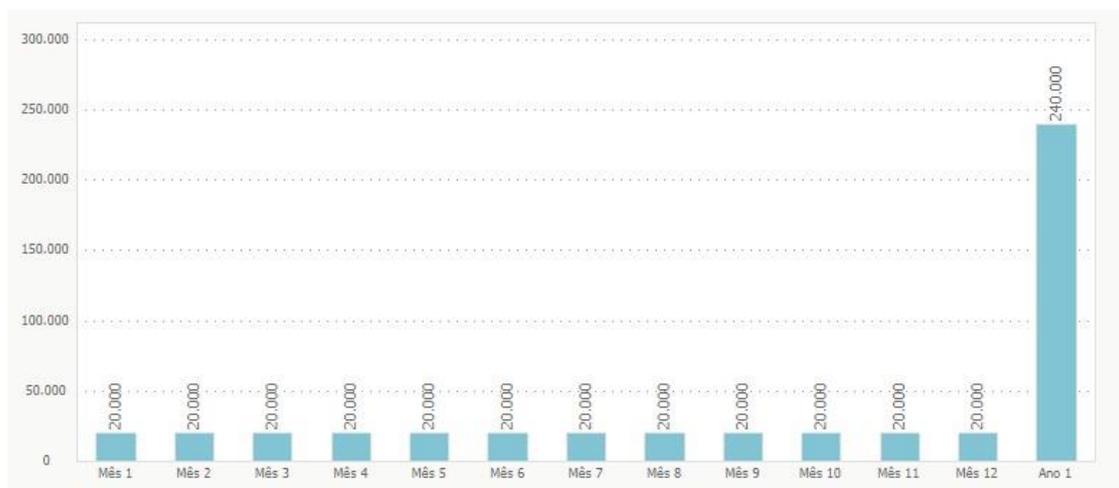
Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 18.853,69	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 18.853,69</b>	<b>100,00</b>



## 5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	lavagem básica	200	R\$ 50,00	R\$ 10.000,00
2	lavagem completa	100	R\$ 100,00	R\$ 10.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 20.000,00</b>

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 20.000,00
Mês 2	R\$ 20.000,00
Mês 3	R\$ 20.000,00
Mês 4	R\$ 20.000,00
Mês 5	R\$ 20.000,00
Mês 6	R\$ 20.000,00
Mês 7	R\$ 20.000,00
Mês 8	R\$ 20.000,00
Mês 9	R\$ 20.000,00
Mês 10	R\$ 20.000,00
Mês 11	R\$ 20.000,00
Mês 12	R\$ 20.000,00
Ano 1	R\$ 240.000,00



## 5.7 - Custo unitário

### Serviço: lavagem básica

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
produtos de limpeza a seco	1	R\$ 8,00	R\$ 8,00
limpa vidros	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 10,00</b>

### Serviço: lavagem completa

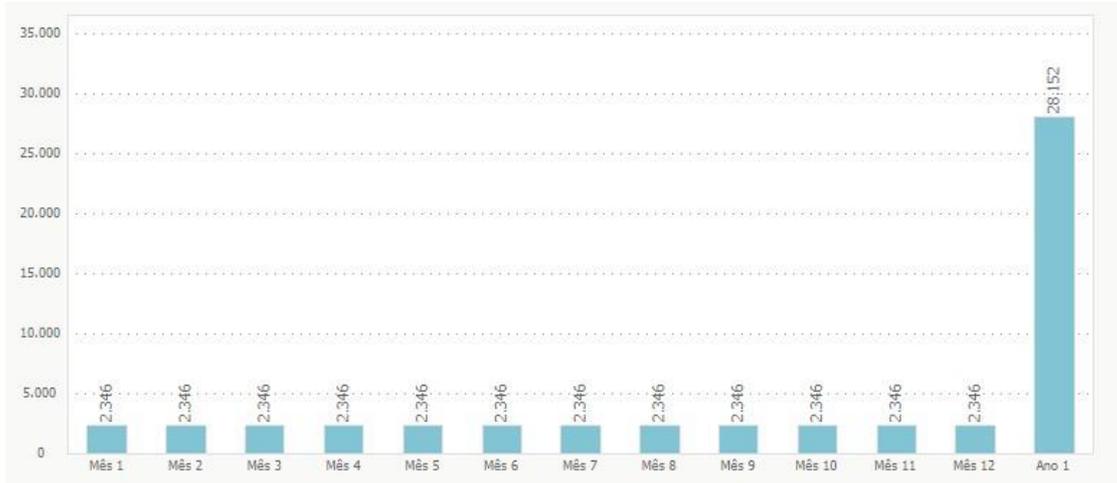
<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
produtos de limpeza a seco	1	R\$ 8,00	R\$ 8,00
limpa vidros	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
cera automotiva	1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
limpa pneu	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
Silicone	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
limpa estofados	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
crystalizador de vidros	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 26,00</b>

### 5.8 - Custos de comercialização

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	8,73	R\$ 20.000,00	R\$ 1.746,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 20.000,00	R\$ 600,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 1.746,00</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 600,00</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 2.346,00</b>

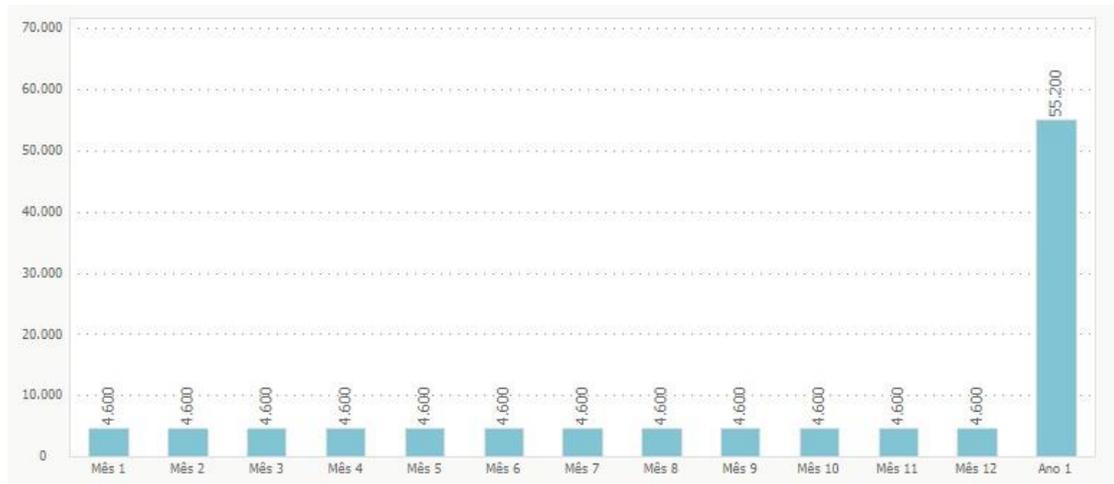
<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 2.346,00
Mês 2	R\$ 2.346,00
Mês 3	R\$ 2.346,00
Mês 4	R\$ 2.346,00
Mês 5	R\$ 2.346,00
Mês 6	R\$ 2.346,00
Mês 7	R\$ 2.346,00
Mês 8	R\$ 2.346,00
Mês 9	R\$ 2.346,00
Mês 10	R\$ 2.346,00
Mês 11	R\$ 2.346,00
Mês 12	R\$ 2.346,00
Ano 1	R\$ 28.152,00



### 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	lavagem básica	200	R\$ 10,00	R\$ 2.000,00
2	lavagem completa	100	R\$ 26,00	R\$ 2.600,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 4.600,00</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 4.600,00
Mês 2	R\$ 4.600,00
Mês 3	R\$ 4.600,00
Mês 4	R\$ 4.600,00
Mês 5	R\$ 4.600,00
Mês 6	R\$ 4.600,00
Mês 7	R\$ 4.600,00
Mês 8	R\$ 4.600,00
Mês 9	R\$ 4.600,00
Mês 10	R\$ 4.600,00
Mês 11	R\$ 4.600,00
Mês 12	R\$ 4.600,00
Ano 1	R\$ 55.200,00



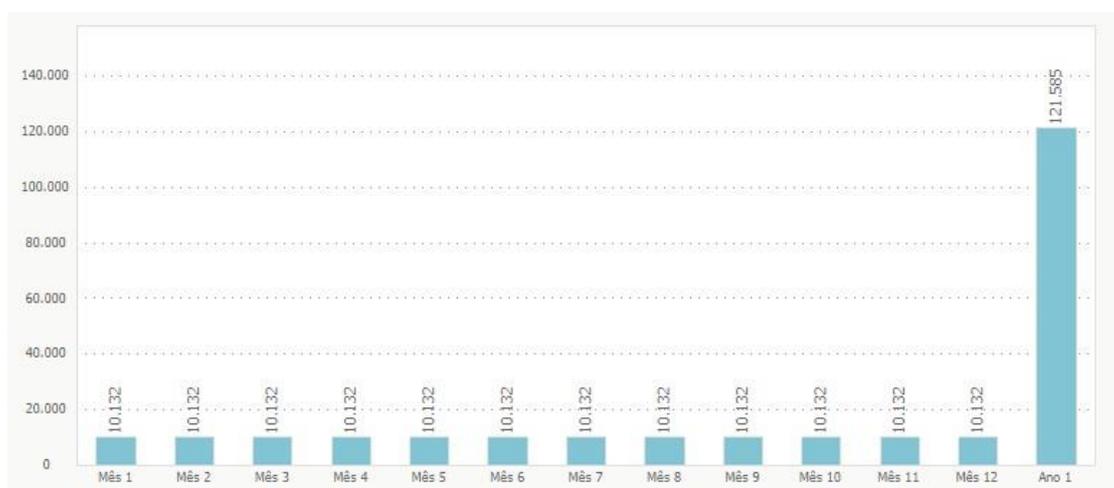
### 5.10 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.050,00	10	R\$ 105,00	R\$ 8,75
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 300,00	10	R\$ 30,00	R\$ 2,50
COMPUTADORES	R\$ 4.250,00	5	R\$ 850,00	R\$ 70,83
<b>Total</b>			<b>R\$ 985,00</b>	<b>R\$ 82,08</b>

### 5.11 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Energia elétrica	R\$ 150,00
Telefone + internet	R\$ 300,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 9.000,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Depreciação	R\$ 82,08
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 10.132,08</b>

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 10.132,08
Mês 2	R\$ 10.132,08
Mês 3	R\$ 10.132,08
Mês 4	R\$ 10.132,08
Mês 5	R\$ 10.132,08
Mês 6	R\$ 10.132,08
Mês 7	R\$ 10.132,08
Mês 8	R\$ 10.132,08
Mês 9	R\$ 10.132,08
Mês 10	R\$ 10.132,08
Mês 11	R\$ 10.132,08
Mês 12	R\$ 10.132,08
Ano 1	R\$ 121.584,96

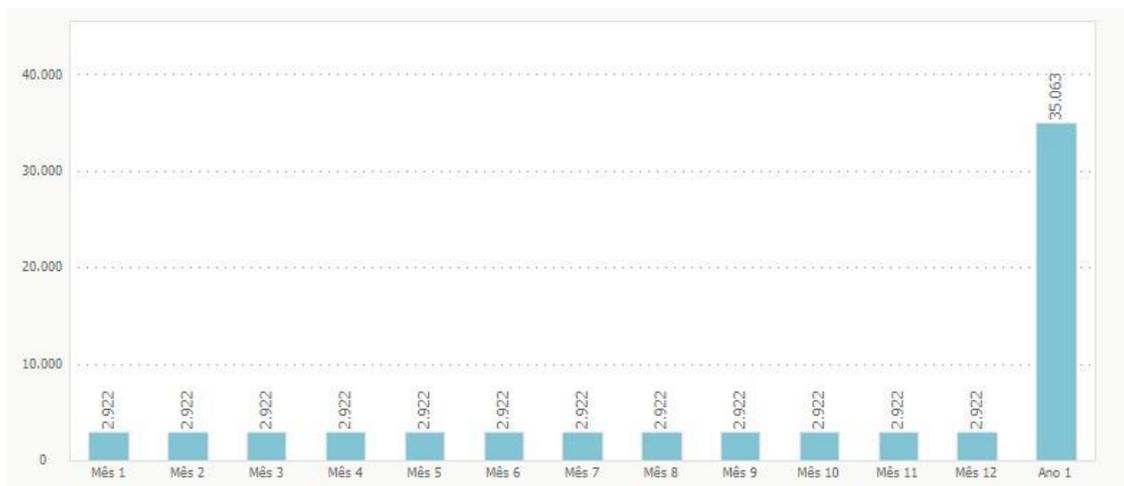


## 5.12 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 20.000,00	R\$ 240.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 4.600,00	R\$ 55.200,00	23,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.746,00	R\$ 20.952,00	8,73
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00	3,00
Total de custos Variáveis	R\$ 6.946,00	R\$ 83.352,00	34,73

3. Margem de Contribuição	R\$ 13.054,00	R\$ 156.648,00	65,27
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 10.132,08	R\$ 121.584,96	50,66
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 2.921,92</b>	<b>R\$ 35.063,04</b>	<b>14,61</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 2.921,92
Mês 2	R\$ 2.921,92
Mês 3	R\$ 2.921,92
Mês 4	R\$ 2.921,92
Mês 5	R\$ 2.921,92
Mês 6	R\$ 2.921,92
Mês 7	R\$ 2.921,92
Mês 8	R\$ 2.921,92
Mês 9	R\$ 2.921,92
Mês 10	R\$ 2.921,92
Mês 11	R\$ 2.921,92
Mês 12	R\$ 2.921,92
Ano 1	R\$ 35.063,04



**5.13 - Indicadores de viabilidade**

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 186.280,01
Lucratividade	14,61 %
Rentabilidade	185,97 %
Prazo de retorno do investimento	7 meses

## 6 - Construção de cenário

<b>Receita</b>	20,00
<b>(pessimista)</b>	20,00 %
<b>Receita (otimista)</b>	20,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 20.000,00	100,00	R\$ 16.000,00	100,00	R\$ 24.000,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 4.600,00	23,00	R\$ 3.680,00	23,00	R\$ 5.520,00	23,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.746,00	8,73	R\$ 1.396,80	8,73	R\$ 2.095,20	8,73
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 600,00	3,00	R\$ 480,00	3,00	R\$ 720,00	3,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 6.946,00	34,73	R\$ 5.556,80	34,73	R\$ 8.335,20	34,73
3. Margem de contribuição	R\$ 13.054,00	65,27	R\$ 10.443,20	65,27	R\$ 15.664,80	65,27
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 10.132,08	50,66	R\$ 10.132,08	63,33	R\$ 10.132,08	42,22
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 2.921,92	14,61	R\$ 311,12	1,94	R\$ 5.532,72	23,05

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b>  ajudamos o meio ambiente serviços delivery	<b>OPORTUNIDADES</b>  Pessoas mais preocupadas com o meio ambiente  mercado de nicho
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>  falta de experiência no ramo lavamos poucos carros por dia	<b>AMEAÇAS</b>  vários concorrentes maior rendimento

#### Ações:

Precisamos trabalhar nas fraquezas e aproveitar nossas forças para assim conseguirmos seguir em frente

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

Com o auxílio do software, conseguimos traçar nossos objetivos, eliminar algumas ameaças, calcular capital de giro entre vários outros auxílios, com isso concluímos que esse é um plano de negócios bastante rentável, com ótimas chances de dar certo e bastante potencial de crescimento para o mercado atual e futuro