



UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA
CLEMILDA WESSLER LUZ

PLANO DE NEGÓCIO: A ABERTURA DE EMPREENDIMENTO NO
RAMO DE FESTAS INFANTIS NA CIDADE DE LAGES SC

Palhoça
2017

CLEMILDA WESSLER LUZ

**PLANO DE NEGÓCIO: A ABERTURA DE EMPREENDIMENTO NO RAMO DE
FESTAS INFANTIS NA CIDADE DE LAGES SC**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração, como requisito para a obtenção do título de bacharel em Administração da Universidade do Sul de Santa Catarina.

Professor Orientador: Bernardino José da Silva

Palhoça

2017

RESUMO

Resumo: Pretende-se com este trabalho um estudo de viabilidade para a implantação de uma casa de entretenimento infantil. O método utilizado para responder à questão da viabilidade do novo empreendimento foi a elaboração de um plano de negócio. Os pontos de abordagem deste artigo, demonstram e orientam, além de fornecer informações detalhadas sobre o investimento. A importância deste estudo, permitiu uma boa elaboração e adaptação do recurso do plano de negócios, na administração da empresa em que se queira investir, sendo uma ferramenta de extrema importância aos pequenos empreendedores. O plano de negócio é, antes de tudo, o processo de validação de uma ideia que o empreendedor realiza através do planejamento detalhado da empresa.

Palavra – chave: Empreendedorismos; Plano de Negócio; Inovação

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	6
2 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....	7
2.1 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS.....	7
3 PLANO ESTRATÉGICO.....	7
3.1 ANÁLISE DO MACROAMBIENTE.....	5
3.2 ANÁLISE DO SETOR.....	8
3.3 ANÁLISE INTERNA.....	8
3.4 ANÁLISE SWOT.....	9
3.4.1 Análise dos Ambientes internos e externos.....	9
3.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	10
3.6 POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO.....	10
4 PLANO DE MARKETING.....	10
4.1 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS.....	10
4.2 MERCADO CONSUMIDOR.....	11
4.3 FORNECEDORES.....	11
4.4 CONCORRÊNCIA.....	12
4.5 SEGMENTAÇÃO DO MERCADO.....	14
4.6 OBJETIVOS DE MARKETING.....	15
4.7 ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....	15
4.8 PLANO DE AÇÕES DE MARKETING.....	16
5 PLANO DE OPERAÇÕES.....	16
5.1 TECNOLOGIA DA OPERAÇÃO.....	16
5.2 LOCALIZAÇÃO.....	23
6 PLANO FINANCEIRO	24
6.1 INVESTIMENTO INICIAL.....	24
6.2 FORMAS DE FINANCIAMENTO.....	25
6.3 RECEITAS.....	25
6.4 CUSTOS.....	28
6.5 PLANEJAMENTO DO FLUXO DE CAIXA.....	30
6.6 PROJEÇÃO DOS DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS	30

7 PLANO DE NEGOCIO.....	31
7.1 AVALIAÇÃO ECONOMICA.....	31
7.1.2 Ponto de equilíbrio.....	31
7.1.3 Taxa de lucratividade.....	32
7.1.4 Taxa de retorno do Investimento.....	32
7.1.5 Prazo de retorno do investimento.....	32
7.1.6 Taxa interna de Retorno.....	33
7.1.7 Valor Presente liquido.....	34
7.2 ANALISE DE SENSIBILIDADE.....	34
7.3 AVALIAÇÃO SOCIAL.....	35
8 CONCLUSÃO.....	35
REFERÊNCIAS.....	36

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa apresentar Plano de Negócio que visa apresentar elementos para decidir se deve ou não abrir a empresa. Até por que um dos resultados possíveis do plano de negócio é a indicação da inviabilidade do empreendimento.

Na atualidade, o planejamento dos negócios é de extrema importância para o sucesso de uma empresa, assim o plano de negócio planeja as ações a serem realizadas

Dornelas (2001, p.98), diz que o plano de negócio:

É um documento usado para descrever um empreendimento e um modelo de negócio que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios

Diante deste contexto, a Recanto Encantado Entretenimento surge do sonho de três amigas com um objetivo em comum, inovar para criar, juntou-se as habilidades de cada uma delas desenvolvendo o projeto do empreendimento, tendo como premissa um novo conceito para contribuir na educação e no desenvolvimento de nossas crianças. O projeto foi pensando em proporcionar diversão, alegria e bem-estar, despertando o interesse das crianças na inovação, sendo um conceito atual, voltado a desenvolver habilidades e a curiosidades das crianças, criando situações e experiências novas. Recanto Encantado Empreendimento possui três sócias com competências específicas sendo:

- Lídia Luz Correa – Pós-Graduada em educação infantil, professora da rede de ensino estadual, com experiência para atualizar no desenvolvimento infantil
- Ângela Aparecida Luz – Profissional atuante do ramo da Contabilidade, apta a gerenciar e conduzir a parte administrativa do empreendimento.
- Beatriz Wessler Luz – Acadêmica do curso de Gastronomia, com habilidades para o desenvolvimento das atividades relacionadas a gastronomia entre outras.

A empresa pretende se instalar na parte urbana da cidade de Lages SC, serra catarinense com uma população de aproximadamente 158,000 habitantes Identificou-se a necessidade de um espaço que proporcionasse diversão e despertasse nas crianças o interesse em inovação, empreendedorismo e socialização O empreendimento visa incentivar o desenvolvimento de habilidades das crianças através de projetos de oficinas proporcionando

aos pais uma opção de lazer segura, confortável e de qualidade em serviços, produtos personalizados e de confiança, com opção para deixar seus filhos enquanto desenvolvem outras atividades (profissionais, pessoais) tendo também a opção de realizar pequenas confraternizações.

Diante destas atribuições pretendem desenvolver atividades diferenciadas visando proporcionar um novo conceito no ramo de entretenimento infantil.

2 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

O empreendimento terá nome fantasia de Recanto Encantado Entretenimento, sendo considerada no estatuto do comércio uma Microempresa. A empresa terá suas instalações na rua BR- 475, 902 - Conta Dinheiro, Lages – SC, como a localização é um aspecto determinante para o sucesso do empreendimento, foi verificada as oportunidades referentes a público alvo da região, onde estão localizados nas mediações a Universidade UDESC, empresa Klabim SA, Hospital Infantil, entre outras empresas.

2.1 PRODUTOE/OU SERVIÇOS

O projeto idealizado oferecerá espaços para realização de pequenas confraternizações, recreação individual; oficinas infantis, sendo também comercializados guloseimas, bolos, doces, bebida (Não Alcoólicas) e pacotes de festas.

3 – PLANO ESTRATÉGICO

3.1 ANÁLISE DO MICROAMBIENTE

Diante da instabilidade econômica que vivemos, a competitividade e concorrência no mercado se torna mais evidente, exigindo ações mais dinâmicas e inovadoras para enfrentar as possíveis crises econômicas.

Enfrentar e se manter atualizado com as constantes alterações de legislações relacionadas a tributos governamentais, legislações trabalhistas, é um processo delicado que gera riscos.

Os índices de inflação no país geram também dificuldades, pois as possibilidades de linhas de créditos se tornam pouco acessíveis tornando vulneráveis o empreendimento.

A necessidade de mais envolvimento no mercado de trabalho de todos os integrantes do grupo família, visando manter um perfil sócio econômico, evidencia a necessidade de locais alternativo para os filhos menores.

Alteração do poder econômico, cria oportunidades para oferecer e inovar ações relacionadas ao desenvolvimento sócio cultural.

Os avanços tecnológicos desencadearam a necessidade de evolução em todas as áreas, oportunizando desenvolvimento psíquico e motoro para todas as classes e de diversos modos.

É um processo reestruturação de hábitos para todas as gerações.

3.2 ANÁLISE DE SETOR

Possibilidades de concorrências, sempre vai haver, no entanto é necessário estabelecer critérios que diferencie no mercado.

Rivalidade nas empresas concorrentes, de forma moderada na intenção inovar a oferta, visando se manter no mercado

Ameaças de produtos substituídos, existe, focada em seguimentos diferenciados.

Poder de negociação dos compradores, por se tratar em bens e serviços a negociação relativa a quantidade não é a mais indicada, mas sim a qualidade, a prestação de serviço deve ser evidenciada pela competência e comprometimento, juntando a qualidades de produtos e serviços.

Poder de negociação dos fornecedores, oferecer produtos de qualidade, com variedades torna a empresa alvo de fornecedores inovadores, pode proporcionar parcerias produtivas com possibilidades de exclusividades no mercado.

3.3 – ANÁLISE INTERNA

A empresa terá sua instalação situada na cidade de Lages SC serra catarinense, em local de fácil acesso com estacionamento próprio. Pretende oferecer produtos de qualidades e serviços personalizados visando fidelizar e inovar no mercado atual.

Visa atuar com uma gestão de pessoal moderna, preservando a dignidade e integridades, no intuito de obter qualidade e comprometimento por seus funcionários. Os proprietários pretendem atuar nas áreas específicas de formação, onde poder acompanhar e saber das demandas da empresa. A ideia prevê um quadro de 06 pessoas com horário de 6 horas,

sendo 03 por turno, e 01 pessoas para a administração em período integral. A definição está vinculada ao horário de funcionamento do estabelecimento.

Foi previsto para a implantação do empreendimento o valor R\$150,000,00 investidos pelas sócias empresa. A ideia inicia é criar um espaço com criatividade, baseado no conceito de sustentabilidade, proporcionando custos mais acessíveis.

Inovar nas estratégias de Marketing são oportunidades evidentes no mercado, a criatividade nas mídias social reflete interesse e curiosidade levando o consumidor ao ponto desejado, dando a oportunidade para apresentar o produto/serviço fidelizando com isso o cliente.

3.4 ANÁLISE DE SWOT

3.4.1 Análise dos Ambientes internos e externos

A - Análise interno da empresa;

Pontos fortes:

- A empresa possui estacionamento próprio;
- Atendimento personalizado;
- Atividades que desenvolvem habilidades;
- Segurança;
- Parcerias.

Com base nos pontos fracos têm-se:

- Limitação do espaço;
- Baixo conhecimento de mercado;
- Capacidade de investimento.

B - Oportunidades e Ameaças:

Oportunidades:

- Pais que não tem onde deixar seus filhos momentaneamente;
- Falta de espaço adequado nas residências;
- Falta de tempo para organizar as festas;
- Concorrência distante;

- Crescimento/desenvolvimento do bairro.

Ameaças a empresa:

- Novos entrantes;
- Falta de profissional capacitado;
- Retração da economia.

3.5 OBJETIVO ESTRATÉGICO

A inovação no tipo de serviço prestado será o posicionamento estratégico, pois pretendemos oferecer uma proposta nova no ramo das casas de festas infantis.

A referência será o conhecimento específico na área da educação infantil de uma das sócias, visando atendimento profissional diferenciado.

Sendo também o foco atingir o sucesso do empreendimento no período de 18 meses, visando a captação de 50% dos lucros para novos investimentos.

3.6 POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

O projeto irá promover entretenimento infantil buscando incentivar o desenvolvimento de habilidades e proporcionando aos pais uma opção de lazer segura, confortável e de qualidade em serviços e produtos personalizados e de confiança. Com isso pretende apostar na diferenciação, oferecendo serviços inovadores com novas propostas para o mercado atual da região.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

A empresa visa oferecer um serviço diferenciado no ramo de entretenimento infantil, busca inovar na região implantando um espaço amplo, criativo e sustentável, com intuito de atrair um público específico. A Recanto encantado entretenimento, será uma casa de festas infantis que além de oferecer espaço para eventos, dispõe de opções de pacote de serviços personalizados, oferecendo ainda, oficinas infantis inovadoras, visando estabelecer um espaço de construção coletiva do conhecimento, troca de experiências e análise da realidade.

A empresa pretende se instalar na cidade de Lages SC, na parte urbana da cidade. O empreendimento visa incentivar o desenvolvimento de habilidades das crianças através de projetos de oficinas proporcionando aos pais uma opção de lazer segura, confortável e de qualidade em serviços e produtos personalizados e de confiança. de pequenas confraternizações, recreação individual; oficinas infantis, sendo também comercializados guloseimas, bolos, doces, bebida (Não Alcoólicas) e pacotes de festas. A Recanto encantado entretenimento, tem como diferencial a oferta diversificada das *OFICINAS*, visando momentos de interação, participação, socialização, vivências e troca de saberes. Neste cenário, constitui um espaço de construção coletiva do conhecimento. Como exemplo de oficinas inovadoras oferecidas, temos a proposta da Oficina de Empreendedorismo e Robótica para crianças de 7 a 13 anos. O projeto visa oferecer um conjunto de pacotes de serviços relacionando a festas infantis, os quais contemplam várias ofertas de entretenimento, guloseimas, gastronomia, decorações entre outras. Sendo assim, a diversificada oferta destes serviços acaba por suprir as opções por produtos substitutos ou complementares, considerando que o projeto prevê um foco personalizado no atendimento.

4.2 MERCADO CONSUMIDOR

Diante do atual cenário econômico, o ramo de entretenimento exige uma característica inovadora e criativa para crescimento e instabilidade no mercado. Com a necessidade iminente de dedicação e maior disponibilidade no ambiente de trabalho, os pais buscam alternativas que facilitem e oportunizem uma opção de lazer segura e confiável para seus filhos. Neste contexto a Recanto Encantado, oferecerá para a região metropolitana de Lages um local diferenciado que atenderá esta demanda.

Inicialmente, o projeto prevê o atendimento em tempo integral, 7 dias por semana, com a oferta de festas em dois turnos e oficinas semanais.

Considerando o bom desempenho e aceitação no mercado, o potencial de crescimento esperado é de 30% nos 3 primeiros anos.

4.3 FORNECEDORES

Após análise os fornecedores iniciais serão:

Para bens e Capitais:

- Lojas Colombo – Eletrodoméstico, portáteis, TVs, computadores, moveis para escritório, cozinha. Filial de Lages, R. Correia Pinto, 157 – Centro.
- Metal Franca cadeiras e mesas - METALFRANCA Ind. e Com. de Móveis Ltda São José dos Pinhais – PR
- Cimtel – Equipamentos de segurança e monitoramento. São José SC
- Super Brinquedos Ltda Me - <http://www.superbrinquedos.com.br>

Para comercialização e funcionamento da empresa:

- Narciso & Cia - Brinquedos, Embalagens, Informática localizado em Lages
- SOS Alimentos – Empresa de Alimentos, com sede em Biguaçu, oferece um grande leque de produtos alimentícios.
- INCOBEL - Distribuidora de Bebidas Ltda - Lages SC R. Piauí, 773 - S Cristóvão, Lages - SC, 88509-170
- Mundo doces atacado - Balneário Camboriú – SC www.mundoceatacado.com.br/
- Balas fini story - Fini comercializadora Ltda <http://www.finistore.com.br>
- Play parque Brinquedos - <http://www.playpark.com.br/>
- Fyna art's Doces Finos e Gourmets - Duque de Caxias – Lages SC
- Belatriks croissant e salgados - Bairro Coral – Lages SC

4.4 CONCORRÊNCIA

Mesmo com as oportunidades diagnosticadas pelos sócios, a concorrência no mercado é evidente. Estas empresas focam em oferecer serviços avaliados como comum. A proposta do Recanto Encantado entretenimento é valorizar a criatividade e inovação, diferenciando das empresas existentes. Com isso faz-se necessário a análise da concorrência para entender melhor a atuação destas empresas no mercado.

HAPPY DAY festas, empresa especializada em festas infantis, atua no mercado a 6 anos, é considera a mais forte entre as concorrentes.

Pontos fortes:

- Oferece Produto de qualidades e com procedência;
- Tem Participação do mercado a mais de 5 anos;

- Atendimento é conceituado;
- Atendimento pós-venda, mante uma linha de comunicação ativa com os clientes;
- Boa localização;
- Utiliza de redes sociais e outdoor para divulgação;
- Boa reputação;
- Canais de venda utilizados;
- Recursos humanos;
- Estrutura econômico-financeira – Já possui carteira de clientes;
- Formas de competição.

Pontos fracos:

- Garantias oferecidas;
- Política de crédito – Não oportuniza opções para pagamento;
- Preços- Aplica valores considerados altos aos padrões de festas oferecidos;
- Capacidade de produção – Todos os serviços são terceirizados;
- Métodos gerenciais – Não assume responsabilidades nos serviços contratado de terceiros;
- Métodos de produção - Não possui, pois não produz nada na casa, apenas organiza, da acessória e realiza os eventos;
- Flexibilidade - oferece opções fechadas, não havendo possibilidades para de ajustes e alternativas com valor mais acessível.

PARQUE GIRASOL Festas teve início em suas atividades em agosto de 2003, localizado na região central da cidade de Lages, oferece espaço e serviços para a realização de festa e eventos infantis

Pontos fortes:

- Tem produto com qualidades e procedência;
- Tem participação do mercado;
- Atendimento patronizado;
- Boa localização, com estacionamento próprio;
- Qualidade dos produtos;
- Canais de venda utiliza de redes sociais e outdoor para divulgação;
- Recursos humanos;
- Estrutura econômico-financeira;
- Flexibilidade;
- Formas de competição.

Pontos fraca:

- Atendimento pós-venda;
- Divulgação;
- Garantias oferecidas;

- Política de crédito;
- Reputação;
- Preços;
- Capacidade de produção;
- Métodos gerenciais;
- Métodos de produção.

TOPY festas, empresa no ramo de locação de festas infantis, dispõe dos serviços de locação a montagens de festas infantis. Está no mercado há 10 anos.

Pontos fortes:

- Participação do mercado (em vendas);
- Política de crédito;
- Preços;
- Estrutura econômico-financeira;
- Flexibilidade.

Pontos fracos:

- Produto;
- Atendimento;
- Atendimento pós-venda;
- Localização;
- Divulgação;
- Garantias oferecidas;
 - Qualidade dos produtos;
 - Reputação;
 - Tempo de entrega;
 - Canais de venda utilizados;
 - Capacidade de produção;
 - Recursos humanos;
 - Métodos gerenciais;
 - Métodos de produção;
 - Estrutura econômico-financeira;
 - Flexibilidade;
 - Formas de competição.

4.5 SEGMENTAÇÃO DO MERCADO

O futuro empreendimento está inserido no segmento de Entretenimento Infantil. Visando atender os pais que buscam um espaço que proporcione diversão e desperte nas

crianças o interesse em inovação, empreendedorismo e socialização de forma segura e confortável.

4.6 OBJETIVO DE MARKETING

- Garantir que 60% dos pais que contrataram o serviço, utilizem em pelo menos 4 vezes ao mês;
- Garantir a realização de no mínimo 4 festas infantis no mês.
- Oferecer 2 novas propostas de oficinas a cada semestre.
- Aumentar a captação de novos clientes em 20% após o primeiro ano de funcionamento.

4.7 ESTRATÉGICAS DE MARKETING

Produto: A qualidade junta ao bom gosto será um de nossos atrativos, visando fidelizar nossos clientes, o empreendimento vai oferecer produtos com procedência, dentro dos padrões de qualidade exigidos no mercado, proporcionando segurança e tranquilidade aos nossos clientes.

Preço: O preço segue a percepção do benefício apresentado ao cliente, sendo assim, como a empresa vai inovar nossa estratégia será de trabalhar mais com conduções de pagamento diferenciadas, seguindo o perfil atual de preços do mercado, mais evidenciando a qualidade e diferencial dos serviços, oportunizando melhores formas de pagamento.

Praça: Por se tratar de uma proposta diferenciada de empreendimento, o foco de divulgação será amplo na cidade de Lages, visando atingir diversos públicos e por diversos seguimentos.

Promoção: A finalidade será a satisfação do cliente, neste contexto a indicação de um cliente é a melhor forma para vender nosso produto. É preciso manter um relacionamento ativo com nossas clientes, em todas as fases do processo. Vale ressaltar o pós-venda serve para mensurar nossas conquistas e aprimorar nosso conhecimento para novas intenções, é preciso desenvolver ações para despertar a interação e o interesse dos nossos clientes para que se mantenham fidelizados.

4.8 PLANO DE AÇÕES DE MARKETING

O plano de marketing estabelece os objetivos de marketing da companhia e sugere táticas para alcançar tais objetivos, estimula a realização de diversas ações pela empresa: incentiva a otimização dos recursos coloca responsabilidades e planeja, coordena tarefas, e integra esforços; facilita o controle e a avaliação de resultados e todas as atividades; identifica oportunidades de mercado, constituindo-se numa fonte de informação e num parâmetro de desempenho de marketing e facilita o avanço progressivo em direção as metas da empresa.

Neste contexto a empresa utilizará como plano de ação campanhas publicitárias, envolvendo clientes com os cartões Fidelidades, mídias Sociais, Outdoor, distribuição de folder, panfletos, em locais estratégicos como universidades, empresa, escolas e Shopping Center.

5 PLANO DE OPERAÇÕES

O plano operacional visa gerar resultados a curto prazo e descreve as tarefas a serem realizadas por seus colaboradores cuidando das atividades rotineiras da empresa, sendo de extrema importância para alcançar os objetivos de acordo com as políticas e conformidades da empresa.

Com base nestas premissas a empresa Recanto Encantado Entretenimento terá capacidade de atendimento para 30 crianças e 15 adultos. Tem por objetivo em os três meses iniciais realizar ações com campanhas promocionais visando a divulgação e exposição do empreendimento, onde está prevista ações para grupos de até 50 crianças, com atividades programadas.

5.1 TECNOLOGIA E OPERAÇÃO

A Recanto Encantando Entretenimento terá suas instalações em uma área de 582m², distribuídos em espaços para recreação, aprendizagens, gastronomia, lazer. O projeto idealizado oferecerá espaços para realização de pequenas confraternizações, recreação individual; oficinas infantis e aquisição de guloseimas diversas. Sendo destinado a crianças de 2 a 13 anos, e a comercialização de doces, salgados ao público em geral.

A casa será aberta ao público e vai oferecer produtos/serviços para eventos, com as seguintes opções:

- Recreação infantil – Espaço para crianças brincar durante determinado período, estando ela acompanhada pelo responsável ou não. O valor cobrado de acordo com o tempo que a criança usa o espaço;
- Café com delicias, espaços de vendas de salgados, doces e guloseimas;
- Realização de Festa – Disponibilidade dos espaços para a realização de pequenas confraternizações;
- Realização de oficinas – Realização de oficinas com parcerias as empresas do entorno. Atuando nas áreas de gastronomia, cultura e artes.

Diante disso, será necessário os seguintes equipamentos e tecnologias para pleno funcionamento do estabelecimento:

Equipamentos/Tecnologias
TV (4)
Móveis fixos
Kid Play
Eletrônicos (wii)
Equipamentos de monitoramento
Computador (recepção + administrativo +Lab)
Equipamento de som
Geladeira
Micro-ondas
Bebedouro
Projeto de Decoração /Arquitetura
Uniforme
Agência de Marketing
Mesa e Cadeiras
Toalhas
Brinquedos diversos
Estrutura guloseimas

Capital de Giro
Material de divulgação
Equipamentos laboratórios Kids Gastronomia
Equipamentos Sala das Oficinas

Precificação

Locação para festa: conforme opção escolhida

- Hora/acompanhado: R\$ 25,00;
- Hora/desacompanhado: R\$15,00;
- Diária: R\$120,00;
- Oficinas- De acordo com a atividade oferecida.

Funcionamento

Horário de atendimento - Terça a Domingo

- 08:00 às 22:00h

Recursos Humanos

A estrutura de RH em estudo, prevê a contratação de 07 auxiliares, 01 cozinheiras, 01 auxiliares de cozinha e 03 pessoas para a administração em período integral. A definição está vinculada ao horário de funcionamento do estabelecimento. Há proposta de contratar estagiários para as atividades de oficinas, como também freelance para eventos esporádicos, ou demanda. Cabe salientar que considerando que o colaborador passa pelo menos 8 horas por dia no seu ambiente de trabalho, muitas vezes mais do que isso, pode ter certeza que um bom investimento nele pode fazer uma grande diferença, com impacto direto na produtividade da sua equipe, sendo assim serão realizadas ações motivacionais, como também o empreendimento terá espaços específicos visando o bem-esta dos colaboradores.

Detalhamento para locação do espaço

Descrição Geral:

- 4 horas de duração para festas realizadas nos sábados, domingos e feriados;
- 5 horas de duração para festas realizadas de terça a sexta-feira;
- Capacidade para até 30 crianças, 15 adultos;
- Espaço climatizado;
- TV 42”.

A locação do espaço poderá ocorrer através de pacotes conforme descrição abaixo:

FESTA 01

- 6 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa.

VALOR: R\$625,00

FESTA 02

- 6 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa.

VALOR: R\$900,00

FESTA 03

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Descartáveis (pratos para bolo, garfos, copos, guardanapo);
- Garçom;
- Monitor;
- Doces simples (8 por pessoa);
- Bolo;
- Salgadinhos fritos e assados (15 por pessoa);

- Acesso livre a todos os brinquedos da casa;
- Bebidas (refrigerante, suco, água sem gás).

VALOR: R\$1.900,00

FESTA 04

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Descartáveis (pratos para bolo, garfos, copos, guardanapo);
- Garçom;
- Monitor;
- Recreação;
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa;
- Doces simples (8 por pessoa);
- Bolo;
- Salgadinhos fritos e assados (15 por pessoa);
- Lembrancinha para os convidados (caixa surpresa personalizada (guloseimas da loja);
- Arranjos para mesa dos convidados.
- Arco de balões;
- Bebidas (refrigerante, suco, água sem gás);
- Capacidade: 25 crianças + 15 adultos.

VALOR: R\$2.450,00

Extras:

- Mini Dog;
- Mini pizza;
- Mini hambúrguer;
- Crepe;
- Doces finos.

Obs.: Não é permitido o consumo de bebida alcoólica no estabelecimento.

Detalhamento para realização de Oficinas

A realização das oficinas será no mesmo espaço destinado para locação de festa. Para esta atividade o espaço será previamente adequado de acordo com a atividade oferecida.

O objetivo das oficinas é desenvolver habilidades motoras e sensoriais, bem como promover o relacionamento interpessoal das crianças.

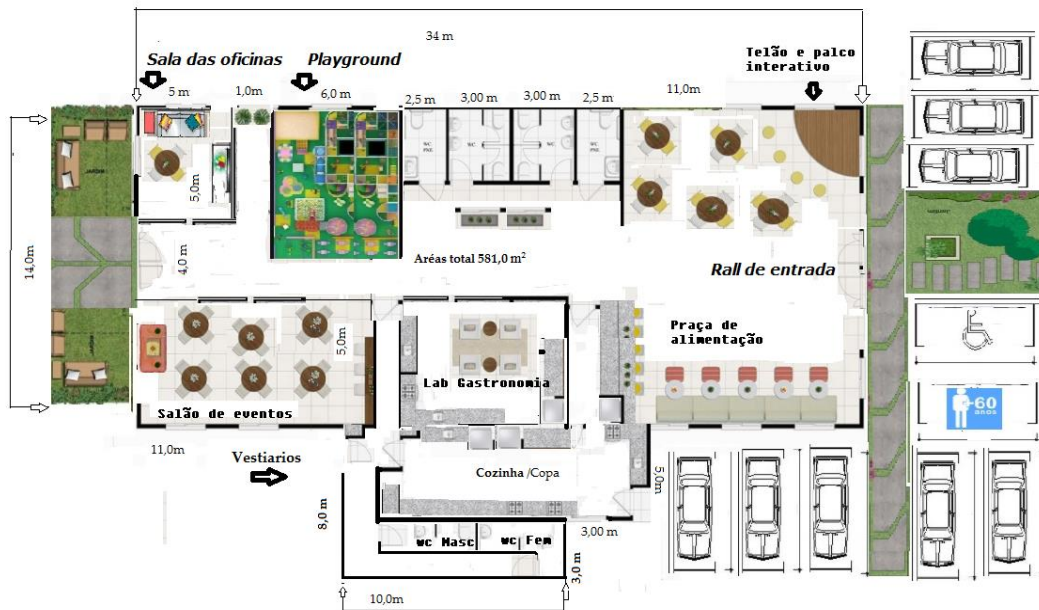
Temas para oficinas:

- Cozinha kids: pizza; doces; cupcake;
- Scrapbook;
- Escultura de balões;
- Artesanato: palitos de picolé; pinturas;
- Reciclagem;
- Empreendedorismos;
- Robótica;
- Brincando na rua.

OBS: Identificar parcerias para oficinas diferenciadas.

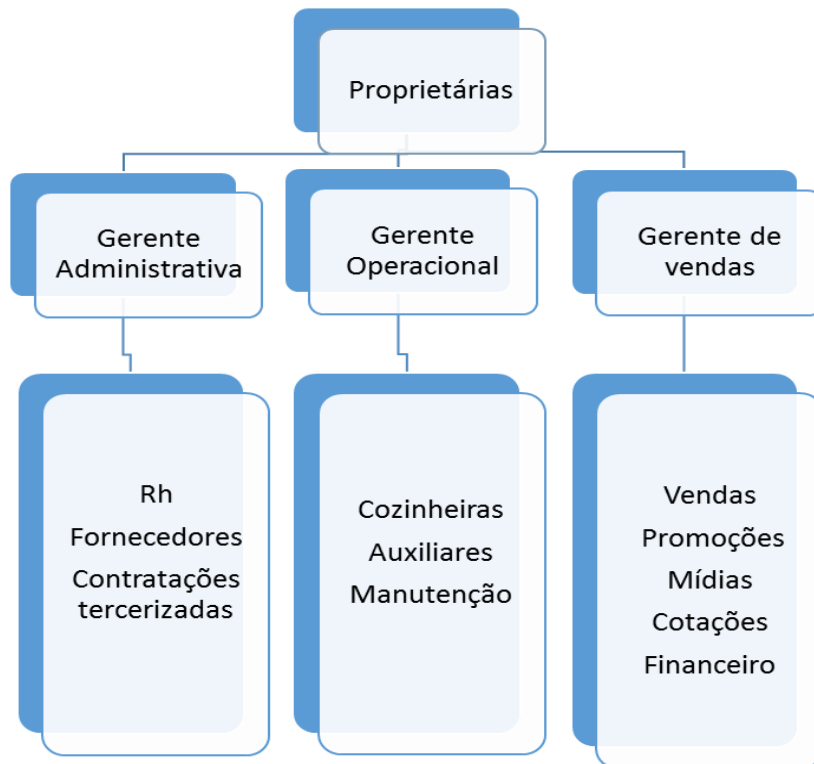
VALOR: Conforme oficina realizada.

Considerando que será um local para entretenimento, tendo como objetivo acolher e fidelizar as crianças, tornando nossos clientes cativos, o espaço foi planejado visando ser referência na região, com isso a Recanto encantado entretenimento, possui amplo estacionamento com 10 vagas entre elas as prioritarias, com acesso principal um salão de festa aberto ao publico com palco interativo, praça de alimentação para o comercialização de gulosemas e variedades em doces e salgados, sanduiches, entre outros. Seguindo por um corredor central que permite acesso ao toaletes no lado esquerdo e aos laboratório de gastronomia no lado direito , para atividades de oficinas a serem realizadas com nosso público infantil. Na sequência, salão de festa 2, que possui um amplo e interativo playground, salão para eventos reservados, sala das oficinas, dois espaços de lounge. Além da área de circulação aos clientes, possui área privada destinada a funcionários com cozinha equipadas para fornecimento da praça de alimentação, vestiarios e banheiros para funcionários. A área total construida e de aproximadamente 582m².



Mão de obra:

- 1 Gerente administrativo – responsável pela contratação e demais atividades vinculada a RH, fornecedores, contratação de mão de obra ou serviços terceirizados;
- 1 Gerente de operações - responsável pela coordenação da parte operacional do empreendimento, cozinheiras, manutenção, auxiliares;
- 1 Gerente Comercial – Responsável pelas Finanças, Mídias, Vendas e Promoções, pesquisa e cotação de produtos;
- 1 Cozinheira - responsável pela preparação dos alimentos;
- 1 Auxiliar de cozinha – auxilia nas tarefas limpeza da cozinha e laboratório gastronomia;
- 1 Auxiliar - função de atender aos clientes – recepção;
- 1 Auxiliar - cuidar das crianças playground;
- 1 Auxiliar responsável pela sala das oficinas;
- 2 Caixas atuarão na cobrança dos clientes;
- 1. Auxiliar praça de alimentação;
- 1 Auxiliar de serviços gerais.



5.2 LOCALIZAÇÃO

A análise da escolha de um local para se realizar um empreendimento deve ser ampla e abranger vários aspectos simultaneamente.

A casa de entretenimento Recanto Encantado terá suas instalações na rua BR-475, nº 902 - Conta Dinheiro, Lages – SC, sendo o motivo principal da escolha do local o fato de não ter valor de aluguel, pois o local é de propriedade da família. É uma área movimentada devido a concentração de pessoal que circulam nas organizações localizadas nas mediações como Hospital Infantil, Universidade UDESC, Klabin SA, supermercados entre outros. E de fácil acesso, possui serviços de transporte urbano, bem como, há vários roteiros que permitem o acesso a nossa localização. O espaço físico é apropriado, sendo necessário pequenas adequações com relação ao layout e as instalações internas, possui estacionamento com vagas para 10 veículos, ponto forte do empreendimento. É uma região considerada segura, possui Posto da polícia Militar à 2 Km e monitoramento Policial a cerca de 300mt da empresa, visto que o espaço conta com câmeras de monitoramento para auxiliar na segurança;

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 INVESTIMENTO INICIAL

O empreendimento prevê um investimento inicial que requer o valor de R\$170.000,00 que são destinados a:

- Obras de reformas da casa;
- Compra de equipamentos;
- Compra de moveis;
- Compra de produtos destinados a comercialização;
- Despesas com abertura e legalização do empreendimento;
- Manutenções.

Equipamentos/Tecnologias	Investimento Inicial
TV (2)	R\$2.500,00
Móveis fixos	R\$ 15.000,00
Kid Play	R\$ 40.000,00
Eletrônicos (wii)	R\$ 1.000,00
Equipamentos de monitoramento	R\$ 3.000,00
Computador (recepção + administrativo +Lab)	R\$ 3.000,00
Equipamento de som	R\$ 3.000,00
Geladeiras/Fogões	R\$ 5.000,00
Micro-ondas	R\$ 1.000,00
Bebedouro	R\$ 700,00
Readequação do espaço	R\$ 50.000,00
Projeto de Decoração /Arquitetura	R\$ 5.000,00
Uniforme	R\$ 500,00
Agência de Marketing	R\$ 2.000,00
Mesa e Cadeiras	R\$ 3.500,00

Toalhas	R\$ 500,00
Brinquedos diversos	R\$ 5.000,00
Estrutura guloseimas	R\$ 5.000,00
Doces e guloseimas	R\$3.000,00
Telão	R\$ 5.000,00
Material de divulgação	R\$ 500,00
Equipamentos laboratórios Kids Gastronomia	R\$ 3.000,00
Equipamentos Sala das Oficinas	R\$ 2.000,00
Compra de bebidas	R\$5.000,00
Diversos	800,00
Compra Salgados/assados - Lanchonete	R\$5.000,00
Investimento Inicial	R\$170.000,00

6.2 FORMAS DE FINANCIAMENTO

A empresa não prevê utilizar linhas de financiamento, os recursos utilizados serão de capital próprio, investido em partes iguais no valor R\$ 75, 000.00 por cada uma das sócias do empreendimento Recanto Encantado, ou seja, o capital inicial investido será de R\$ 225, 000.00.

6.3 RECEITAS

O empreendimento pretende alcançar uma meta de 15 festas ao mês, estabelecendo um valor médios de R\$1.000,00 por festa, no atendimento diário pretende atender o mínimo de 20 criança, tendo em vista diversas ações de divulgação e parcerias com escolas e centros educacionais, estima-se que no primeiro semestre este número já tenha alterado.

No atendimento diário haverá serviços de lanchonete com doces variados e cafés proporcionando também um local agradável para lazer.

A recanto encantado entretenimento visa oferecer os serviços de recreação infantil individuais para crianças de 02 a 13 anos com valores estabelecidos da seguinte forma:

- Por hora/desacompanhado - R\$15,00;
- Por hora/acompanhado - R\$25,00;
- Diárias - R\$120,00;
- Oficinas – R\$20,00.

Como também disponibilizara as opções de locação de espaços e/ou organização de festas conforme descrições que seguem:

- 4 horas de duração para festas realizadas nos sábados, domingos e feriados;
- 5 horas de duração para festas realizadas de terça a sexta-feira;
- Capacidade para 25 crianças, 15 adultos;
- Espaço climatizado.

A locação do espaço ou organização de eventos, poderá ocorrer através de pacotes conforme descrição abaixo:

FESTA 01

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa.

VALOR: R\$625,00

FESTA 02

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa.

VALOR: R\$900,00

FESTA 03

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Descartáveis (pratos para bolo, garfos, copos, guardanapo);
- Garçom;
- Monitor;
- Doces simples (8 por pessoa);
- Bolo (30 Fatias);
- Salgadinhos fritos e assados (15 por pessoa);
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa;
- Bebidas (refrigerante, suco, água sem gás).

VALOR: R\$1.900,00

FESTA 04

- 5 jogos de mesa com 4 cadeiras;
- Mesa central retangular;
- Convites (padrão);
- Toalhas para mesa dos convidados e mesa central;
- Caixa de presentes (provençal / demolição);
- Aparador/ armário para lembrancinhas (provençal / demolição);
- Descartáveis (pratos para bolo, garfos, copos, guardanapo);
- Garçom;
- Monitor;
- Recreação;
- Acesso livre a todos os brinquedos da casa;
- Doces simples (8 por pessoa);
- Bolo;
- Salgadinhos fritos e assados (15 por pessoa);
- Lembrancinha para os convidados (caixa surpresa personalizada (guloseimas da loja));
- Arranjos para mesa dos convidados;
- Arco de balões;
- Bebidas (refrigerante, suco, água sem gás);
- Capacidade: 25 crianças + 15 adultos.

VALOR: R\$2.450,00

Extras:

- Mini Dog;
- Mini pizza;
- Mini hambúrguer;
- Crepe;
- Doces finos.

Com base nos serviços ofertados estima-se que a receita bruta mensal do empreendimento seja, em média, R\$ 38.500,00.

Distribuídos entre:

- Locação e realização de festas (15 festas, valor médios 15,000,00)
- Recreação infantil individual ou grupos (média de 20 crianças dia - R\$ 20,00 * R\$12,000,00)
- Receita de vendas bebidas, salgado e Guloseimas (R\$7.500,00)
- Oficinas (R\$ 4.000,00.)

Previsão de receita					
Vendas iniciais	Quant.	Nº Dias	Valor médio	Receitas mês	Recita anual
Festas/Locação	15	30	R\$1,000,00	R\$ 15.000,00	180.000,00
Recreação infantil individual ou grupos	20	30	R\$20,00	R\$12, 000,00	144.000,00
Receita de vendas (bebidas, salgado e Guloseimas)	25	30	R\$ 10,00	R\$7,500,00	90.000,00
Oficinas	10	20	R\$ 20,00	R\$ 4.000,00	48.000,00
				R\$ 38.500,00	462.000,00

6.4 CUSTOS

Contemplamos a conclusão do processo de construção e implantação do projeto, partimos para a parte de funcionamento, onde temos previsto os seguintes custos:

Itens de custos operacionais	Tipo de custos (fabricação, administração, vendas ou financeiros)	Valor (\$) *Mensal
RH	Custo administrativo	14.000,00
Contador	Custo administrativo	300,00
Luz/ Água/Internet/Telefonia	Custo administrativo	1500,00
Marketing	Custo de Vendas	500,00

Segurança	Custo administrativo	1,000,00
Manutenção	Custo administrativo	1,000,00
Tributos	Custo Financeiro	3.850,00
Material de limpeza	Custo administrativo	500,00
Guloseimas	Custo administrativo	2.000,00
Compra de bebidas	Custo de Vendas	2.000,00
Compra de matéria prima para alimentos	Custo de Vendas	3.000,00
Compra de salgados/assados	Custo de Vendas	3.000,00
		32.650,00

Os custos podem ser classificados de diversas maneiras, de acordo com sua finalidade. Quanto ao volume de produção os custos são classificados em fixos e variáveis, sendo assim segue a relação de custos, classificados entre fixos e variáveis da empresa Recanto Encanto Entretenimento:

Item de custo	Custo fixo (\$) *	Custo variável (\$) *
RH	14.000,00	
Contador	300,00	
Luz/ Água		1.000,00
Internet	500,00	
Marketing		500,00
Segurança	1.000,00	
Manutenção		1.000,00
Tributos (media 10%)		3.850,00
Material de limpeza		500,00
Guloseimas		2.000,00
Compra de bebidas		2.000,00
Compra de matéria prima para alimentos		3.000,00
Compra de salgados/assados		3.000,00
	15.800,00	16.850,00

*Mensal

6.5 PLANEJAMENTO DO FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa, conhecido em inglês como cash flow, é um instrumento de gestão financeira que realiza o controle das movimentações financeiras, entradas e saídas de recursos de uma empresa, em um determinado período de tempo, ele deve ser considerado uma estrutura flexível onde a empresa deve inserir informações de receitas e despesas conforme a demandas da empresa. O planejamento do fluxo de caixa da Recanto Encantado Entretenimento segue com a seguinte perspectiva:

	Pré-abertura	Mês 01	Mês 02	Mês 03	Mês 04	Mês 05	Mês 06	Mês 07	Mês 08	Mês 09	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Total 12 meses
Receitas à vista		38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	462.000,00
Receitas a prazo														
(a) Receita total (vendas)		38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	38.500,00	462.000,00
Pagamentos														
Custos Operacionais Variáveis														
Compras à vista		10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	126.000,00
*Tributos (PIS, ISS, etc.)		3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	46.200,00
Outros custos variáveis		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	30.000,00
Total de custos operacionais variáveis		16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	16.850,00	139.800,00
Custos operacionais Fixos														
Tributos (IPVA, IPTU, etc.)		209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	2.500,00
Mensalidade internet		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Salários		14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	168.000,00
Outros custos fixos		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Total de custos operacionais fixos		15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	15.009,00	180.108,00
Custo Total (b) (CF + CV)		31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	31.859,00	382.308,00
Investimentos Fixos (C)	170.000,00													
Capital Investido	225.000,00													
Caixa Inicial	0,00	55.000,00												
Saldo de caixa do período	55.000,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	6.641,00	79.692,00
Caixa Final	55.000,00	61.641,00	68.282,00	74.923,00	81.564,00	88.205,00	94.846,00	101.487,00	108.128,00	114.769,00	121.410,00	128.051,00	134.692,00	134.692,00

6.6 PROJEÇÃO DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS (DRE)

O demonstrativo de resultados apresenta o resumo do faturamento com vendas, juntamente com os custos de produtos e serviços, apurando uma margem de contribuição e o lucro do empreendimento.

Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)	Mensal	%Mensal	Anual
Receita Total (RT)	38.500,00	100%	531.300,00

(-) Custo Variável (CV)	16.850,00	43,77%	222.420,00
(=) Margem de contribuição	21.650,00	56,23%	308.880,00
(-) Custo Fixo (CF)	15.009,00	38,98%	180.108,00
(=) Lucro Operacional (LO)	6.641,00	17,25%	128.772,00
(-) Imposto de (IR)			5.775,00
(=) Lucro Líquido			116.892,00

7 PLANO DE NEGOCIO

7.1 AVALIAÇÃO ECONÔMICA

Uma avaliação econômica é importante para todas as empresas, independente do faturamento, atividade desenvolvida ou abrangência do mercado, ela busca apurar o valor da empresa num dado momento permitindo assim verificar o bom andamento do negócio e/ou corrigir possíveis desajustes.

7.1.1 Ponto de Equilíbrio

O cálculo do ponto de equilíbrio é um dos métodos mais importantes para um bom controle financeiro de qualquer negócio. Com ele é possível entender a quantidade de vendas que precisam ser realizadas para que as receitas igualem os custos e despesas, resultando em lucro zero.

Diante deste disso, o ponto de equilíbrio do Recanto Encantado entretenimento é calculado da seguinte forma:

Onde:

CF = Custo Fixo

RT = Receita Total

CV = Custo Variável

$$PE = \frac{CF}{RT - CV} \times 100$$

$$PE = \frac{15.009,00}{38.500,00 - 16.850,00} \times 100$$

$$PE = 26.688,20 = 69,32\%$$

7.1.2 Taxa de Lucratividade

A Lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve.

Onde:

TL-Taxa de Lucratividade

LL – Lucro Líquido

RT – Receita Total

$$TL = \frac{LL}{RT} \times 100$$

$$TL = \frac{6.159,00}{38.500,00} \times 100$$

$$TL = 15,99\%$$

7.1.3 Taxa de Retorno do Investimento

O prazo de retorno do investimento (PRI) é um indicador de atratividade do negócio, pois mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu.

Onde:

PRI- Prazo de retorno do Investimento

LL – Lucro Líquido

II – Investimento Inicial

$$PRI = \frac{LL}{II} \times 100$$

$$PRI = \frac{6.159,00}{225.000,00} \times 100$$

PRI = 29,40 meses

7.1.4 Prazo de Retorno do Investimento (Paybak)

Período de Payback ou simplesmente Payback, é o tempo necessário para que se tenha o retorno sobre o investimento em um projeto. A partir do momento do Payback, o projeto passa a ser vantajoso do ponto de vista financeiro.

O tempo de Payback é visto como um indicador de risco de empreendimento, por isso todo projeto para um novo negócio deve ter como prioridade, minimizar seu Payback.

Para calcular o Payback usaremos a seguinte fórmula:

$$\text{Payback} = \frac{\text{LL}}{\text{II}} \times 100$$

$$\text{Payback} = \frac{225.000,00}{6.159,00} \times 100$$

Payback = 3,65 meses

7.1.6 Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno reflete a qualidade de um investimento. Ela é utilizada amplamente por empresas para determinar se devem ou não investir. Além disso, gestores financeiros fazem uso da TIR para comparar diferentes opções de investimentos. Tendo como base os investimentos em cadernetas de poupança, onde os juros são em média de 0,79% ao mês, segundo o comitê de política monetária (copom) em 2017, que corresponde a um percentual de 9.5% ao ano, constatamos o seguinte contexto:

Investimento Inicial	225.000,00		
	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita	462.000,00	505.890,00	553.949,00
Custos Variável	139.800,00	153.081,00	167.624,00
Custos Fixos	180.108,00	180.108,00	180.108,00
Lucro antes dos Impostos	142.092,00	172.701,00	206.217,00
Imposto (10% sob Lucro)	14.209,00	17.270,00	20.621,00

Lucro líquido	136.317,00	155.431,00	185.596,00
Fluxo de caixa total	136.317,00	155.431,00	185.596,00

7.1.7 Valor Presente Líquido (VPL)

$$VPL = -FC_0 + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

$$VPL = - 225.000,00 + \frac{136.317,00}{(1 + 0,95)^1} + \frac{155.431,00}{(1 + 0,95)^2} + \frac{185.596,00}{(1 + 0,95)^3}$$

$$VPL = - 250.000,00 + 69.906,15 + 39.854,10 + 31.725,00$$

$$VPL = - 83.514,75$$

7.2 ANALISE DE SENSIBILIDADE

Projeção	Volume de vendas	Perspectiva de crescimento				
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Otimista	50.000,00	58.100,00	69.700,00	67.000,00	76.450,00	101.447,00
Mais provável	38.500,00	44.702,00	48.702,00	51.138,00	58.810,00	67.630,00
Pessimista	27.000,00	31.000,00	34.000,00	35.700,00	40.100,00	38.778,00

Análise em diferentes cenários			
Indicador	Cenários		
	Pessimista	Mais provável	Otimista
TIR (%)	15%	10%	5%

VPL (R\$)	9.900,00	3.302,00	1.100,00
<i>Payback</i>	5.0	3.65	1.0
PE (%)	75%	52%	30%

7.3 AVALIAÇÃO SOCIAL

O Empreendimento Recanto Encantado tem por objetivo a abertura de um espaço de entretenimento voltado a incentivar e desenvolver habilidades, proporcionando aos pais uma opção de lazer segura, confortável e de qualidade em serviços e produtos de confiança. Nossa meta é desenvolver ações que auxiliem a realizar atividades que possam contribuir com a preservação do eco sistema, conscientizando e incentivando, clientes e colaboradores a promovendo o desenvolvimento sustentável.

A empresa contribuirá para a diminuição dos índices de desemprego, gerando 12 vagas no mercado de trabalhos para a jovens e adultos.

Nosso intuito é acima de tudo proporcionar a satisfação e o bem-estar a nossa clientes e colaboradores, visando o crescimento financeiro juntamente com o desenvolvimento sustentável.

8 CONCLUSÃO

Sabe-se que no atual contexto financeiro, que todo novo empreendimento traz seus riscos, o comprometimento e a vontade são características de nossas sócias, sendo capaz de enfrentar as dificuldades e incertezas do mundo nos negócios, no intuito de impulsionar o crescimento da empresa.

Mesmo tendo dados que apontam riscos, não será medido esforços no intuito de captar clientes a apresentar um serviço de qualidade, visando alavancar o crescimento dos rendimentos do empreendimento, almejando o sucesso esperado. Diante desta situação todo processo será acompanhado e monitorado buscando diminuir gastos visando alcançar as margens desejadas para o sucesso do empreendimento.

O ponto forte de todo e qualquer negócio é estar sempre investindo e aprimorando seus produtos para que os mesmos sejam de qualidade para seus clientes, para que assim os mesmos voltem mais vezes e se sintam satisfeitos pelos serviços e produtos oferecidos.

Todo engajamento e competência da equipe serão essências para apresentar as qualidades do projeto, bem como o seu desenvolvimento com sustentabilidade e comprometimento.

E por fim, este estudo foi de suma importância, podendo identificar as dificuldades para não se aventurar em abrir um negócio próprio de qualquer forma, mas sim, com o conhecimento de onde se pode chegar, e quais os maiores problemas a enfrentar, medindo com isso os passos a serem dados e as decisões a serem tomadas.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto, 1936 – Vamos abrir um novo negócio? - São Paulo: Makron Books, 1995.

Construindo plano de negócios/Cesar Simões Salim...[et al.].-3.ed. Atualizada.- Rio de Janeiro:elsevier,2005-12ª Reimpressão.il.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios.12.ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda,2005.

FILION, Louis Jacque; DONABELA, Fernando; Boas ideias! E agora 1ª edição: Nov 2000; cultura e editoras associados.

Sheedy, Edna, 1939 Guia do empreendedor para fazer crescer/Edna Sheedy; tradução Vita Mesniks - São Paulo:Nobel, 1996

SEBRAE. Cálculo da Lucratividade do negócio, disponível em:
<www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calculo-da-lucratividade-do-seu-negocio,21a1ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD> Acesso em: 01dez.2017.

ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO. Modelo de 5 forças de Michel Porter, disponível em :
< <http://www.administracaoegestao.com.br/planejamento-estrategico/modelo-de-5-forcas-de-michael-porter/>>

<http://www.vanguardacontabilidade.com.br/base.asp?pag=forma.asp>

<http://www.portaldecontabilidade.com.br>

MACHADO, Cristiane Salvan etal. Trabalhos acadêmicos na Unisul: apresentação gráfica.2.ed.rev.e atual. Palhoça: ed. Unisul,2013

TRIVIÑOS, A. N. S. Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.