

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

TECNOLÓGICO PAULA SOUZA

Etec. PROF. ALCÍDIO DE SOUZA PRADO

CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO



ORLÂNDIA 2019

Etec
Prof. Alcídio de
Souza Prado
Orlândia

CPS
Centro
Paula Souza

**GOVERNO DO ESTADO
SÃO PAULO**
Secretaria de Desenvolvimento
Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação

GISELE DE MOURA ROCHA DOS REIS
IRENE LUÍZA GOMES SIRCILLI DA SILVA
JOICE FRANCIELE XAVIER
LORENA AMBROSIO MEDEIROS
LUCIANA CATIA MELO



Trabalho de Conclusão de curso apresentado à ETEC Prof.
Alcídio de Souza Prado, elaborado para aproveitamento do
Curso Técnico em Administração.

Professor Orientador: Ricardo Ribeiro

Coordenadora: Ana Maria Lavanholi Dinardi

SUMÁRIO EXECUTIVO

O Sumário Executivo é a principal seção de seu Plano de Negócio e deve expressar uma síntese do que será apresentado na sequência, preparando o leitor e atraindo o mesmo para uma leitura com mais atenção e interesse.

O Plano de Negócio foi desenvolvido com o objetivo de avaliar a viabilidade econômica de estruturação de uma empresa de produção de chinelos bordados/customizado e acessório, voltado para a comercialização de produtos por meio da internet e loja física. A loja virtual facilitará a aproximação do ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ e clientes de todo o Brasil da forma mais simples possível, através de um site totalmente estruturado, proporcionando a qualquer pessoa uma compra de forma segura e cômoda.

ABSTRACT

The Executive Summary is the main section of your Business Plan and should express a summary of what will be presented in the following, preparing the reader and attracting them to read with more attention and interest.

The Business Plan was developed with the objective of evaluating the economic viability of structuring a company that produces embroidered / custom slippers and accessories, aimed at marketing products through the internet and physical store. The online store will facilitate the approach of ATELIÉ CAPRICHOS DA LÚ and customers from all over Brazil as simply as possible, through a fully structured website, providing anyone with a safe and comfortable purchase.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, nosso criador e protetor, por seu Amor Incondicional;

Ao Orientador Ricardo Ribeiro pelas cobranças, exigências, dedicação e paciência;

A Coordenadora Ana Maria Lavanholi por acreditar em nosso potencial;

Aos Professores por seus conhecimentos e incentivos que foram fundamentais para a concretização deste projeto;

Aos nossos familiares que tiveram paciência e aceitaram abrir mão do tempo juntos conosco para que pudéssemos dedicar-nos á conclusão deste trabalho;

Aos amigos que fizemos ao longo do curso e que somaram ás nossas vidas. Amigos estes que ficarão para sempre na memória em nossos corações.

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	9
1.1. Segmento	9
1.2. Justificativa do segmento	10
1.3. Localização	10
1.4. Regime Tributário	10
1.5. Composição acionária	11
1.6. Competências dos Sócios	11
1.7. Outras Informações Relevantes	12
2. APECTOS ESTRATÉGICOS	12
2.1. Negócio	12
2.2. Missão	12
2.3. Visão	13
2.4. Valores	13
2.5. Fatores Críticos de Sucesso	13
2.6. Aspectos econômicos que favorecem o negócio	15
2.7. Aspectos ambientais	15
2.8. Aspectos de tecnologia	15
2.9. Ambiente Competitivo	17
2.10. Tecnologias Aplicadas	17
2. 11. Concorrentes	18
2.12. Fornecedores	18

2.13. Clientes	19
2.14. Análise do ambiente interno	19
2.15. Análise SWOT (FOFA)	20
2.16. Pontos a melhorar	20
3. PRODUTOS E SERVIÇOS	21
3.1. Descrição	21
3.2. Relação do ativo fixo.....	21
3.3. Matéria prima.....	22
3.4. Tecnologia envolvida no processo de produção	23
3.5. Benefícios Propiciados	23
3.6. Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos	24
4. MERCADO	25
4.1. Público alvo	25
4.2. Dimensionamento do mercado potencial e pretendido	25
4.3. Conclusão sobre o mercado de atuação	26
5. PLANO DE MARKETING	26
5.1. Estratégias para que se atinja o mercado definido	26
5.2. Ponto	26
5.3. Preço	27
5.4. Condições e prazos de pagamento	27
5.5. Marca	28
5.6. Divulgação	28
5.7. Posicionamento	29

5.8. Adequação	30
6. OPERAÇÕES	30
6.1. Fluxo de operações	30
6.2. Instalações	31
6.3. Equipamento e maquinas utilizada	32
6.4. Políticas de R.H da Empresa	33
6.5. Benefícios	33
6.6. Cultura Organizacional Da Empresa	33
6.7. Processo De Recrutamento	35
6.8. Seleção	35
6.9. Treinamento Pessoal	36
6.10. Plano de carreira	37
6.11. Análise Cargos/Salários	37
6.12. Motivação equipe	38
6.13. Escala de trabalho	39
7. PLANO FINANCEIRO	39
7.1. Planilha orçamentária	40
7.2. Taxa de retorno financeiro.....	43
8. ANEXOS	43
8.1. Pesquisa de Mercado	43
8.2. Análise dos resultados gráficos	46
8.3. Integrantes	47
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A descrição da Empresa nada mais é que um breve resumo da organização da empresa ou negócio, sua história, seu status atual e suas projeções futuras para pesquisa e desenvolvimento, se forem o caso. Também enfatiza as características únicas de seu produto.

Os dados da empresa: ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ serão:

Nome Fantasia: CAPRICHOS DA LÚ

CNPJ: 59.366.665/0001-20

Inscrição Estadual: 491.223.345.221

Inst.: Ateliê Caprichos da Lú

E-mail: lu_catia_melo@hotmail.com

O Ateliê Caprichos da Lú dará as suas atividades em 03 de dezembro de 2019.

1.1. Segmento

A segmentação de mercado consiste em definir qual o perfil do consumidor em potencial para cada produto/empresa. A empresa deve antes de tudo definir seu público-alvo, para assim desenvolver suas ações de marketing, mídia e desenvolver produtos direcionados aquele público. Daí a importância, pois se a empresa não conhece seu próprio cliente, nunca vai poder agradá-lo e idealizá-lo.

O ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ será uma empresa de fabricação de produtos como chinelos bordados/ customizados e acessórios em geral.

O público alvo da empresa serão mulheres, crianças, homens que queiram presentear outra pessoa.

1.2. Justificativa do segmento

O segmento de justificativa pelo momento estar bastante oportuno para empreendimentos virtuais. Através de pesquisas na internet, constatamos um grande aumento de renda do consumidor brasileiro.

Com o segmento de uma nova classe C, os consumidores procuram cada vez mais por um leque de produtos oferecidos tanto em lojas físicas ou pela praticidade da internet.

Pelo tamanho que o Brasil tem e pelo fato da internet estar cada vez mais levando informações e facilidades as pessoas, notamos que podemos buscar um público bem mais amplo e divulgar nossa empresa com produtos de qualidade.

1.3. Localização

Localização é o termo usado em Geografia para designar a posição de algo num espaço físico.

O ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ estará situada na Rua: Shimeo Takahashi nº128A, Bairro: Estância dos Coqueiros, CEP: 14660-000 na Cidade de Sales Oliveira – SP.

1.4. Regime Tributário

Regime tributário abrange os tipos de tributo que a empresa terá que pagar devido suas atividades, através do regime tributário é possível saber se a empresa tem certas imunidades de tributos, o que varia de empresa para empresa. O regime tributário define as alíquotas para o cálculo dos tributos.

O ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ, optará pelo Simples Nacional que estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a serem dispensadas as microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito da união, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante o regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias. Tal regime substituiu a partir de 01 de julho de 2007, o Simples Nacional, (lei complementar Nº 123/06/),

que foi revogado a partir daquela data. As atividades industriais serão tributadas na forma anexo II, da resolução 05/2007, que estabelece a alíquota de 4,5% para o Simples Nacional.

1.5. Composição acionária

Composição acionária é a quantidade de ações ordinárias detidas pelos acionistas ou sócios. Ateliê Caprichos Lú terá dois sócios.

O capital social a ser investido para o início das atividades será de R\$ 160.000,00. Sendo que cada sócio contribuirá com 50% do Capital Inicial. A responsabilidade social será de acordo com o Art.1.052 do código civil que se dispõe sobre a responsabilidade limitada de sócio ao valor de suas quotas e ressalta a responsabilidade solidária de todos pelas quotas subscritas e não integralizadas.

1.6. Competências dos Sócios

O sócio administrador, como o próprio nome indica, é o responsável por desempenhar todas as funções administrativas da empresa. É ele quem conduz o dia a dia do negócio, assinando documentos, respondendo legalmente pela sociedade, realizando empréstimos e outras ações gerenciais. Sócio, ou sócia, é a denominação que recebe cada uma das partes em um contrato de sociedade. Mediante esse contrato, cada um dos sócios se compromete a aportar um capital a uma sociedade, normalmente com uma finalidade empresarial. ... Outra definição de sócio é a condição de ser membro de uma associação.

1.7. Outras Informações Relevantes

O espaço físico da empresa será direcionado a produção, vendas e exposição, visto que a nossa loja terá como público alvos consumidores físicos e virtuais de toda faixa etária de idade e todo tipo de classe (A, B, C, D) Diante disso, enquanto o Ateliê não fica pronto, estamos com o meio de divulgação pela página do Facebook: Chinelos Bordados da Lú.

2. APECTOS ESTRATÉGICOS

É um conjunto de decisões e ações, usadas para formular e implementar estratégias que proporcionarão uma adequação competitivamente superior entre a organização e seu ambiente para ela poder alcançar as metas organizacionais.

2.1. Negócio

O negócio de uma organização é uma orientação específica de uma atividade empresarial, aquilo que ela explora para atender a necessidade do cliente. Para Cunha (1998:27), o negócio “define os setores onde a organização atua ou pretende atuar”. A definição do negócio é necessária para que todos os integrantes da empresa tenham visão e compreensão comum, da direção dos esforços e dos investimentos.

A empresa Ateliê Caprichos da Lú produzirá chinelos bordados/personalizados e acessórios em geral.

A distribuição dos produtos será feita através de uma loja online e também com vendas diretas no próprio local do Ateliê. Terá foco principalmente na qualidade, no capricho e na agilidade da entrega, sempre atendendo as necessidades e também os desejos do consumidor final.

2.2. Missão

A missão do Ateliê será a de desenvolver e fabricar produtos com qualidade visando atender as necessidades dos clientes, priorizando o atendimento, aliando bom gosto, dedicação, preços justos e agilidade nas entregas sempre

respeitando a ética nos negócios, gerando rentabilidade e buscando inovação no mercado, a fim de constituir um relacionamento de confiança tanto com os clientes como também com os fornecedores e os colaboradores.

2.3. Visão

A visão atua como um elemento motivador, energizando a empresa e criando um ambiente propício ao segmento de novas ideias. Tornar nossa marca conhecida no Brasil visando o conforto e estilo de nossos clientes, assim sempre nos atualizando com o mercado da moda para oferecer os melhores e mais modernos chinelos e acessórios.

2.4. Valores

Comprometimento; sempre realizar nosso trabalho com o compromisso de entregar o melhor produto para nossas clientes.

Inovação; sempre nos mantemos atualizadas com o mercado da moda assim tornando nosso trabalho eficiente.

Excelência; sempre entregamos nossos produtos com excelência para a melhor satisfação de nossas clientes.

Ética; agir de acordo com valores que norteiam uma conduta íntegra, transparente e honesta.

Humildade; Empatia, Sabedoria e Espontaneidade.

Respeito; reconhecimento e justiça além de seguir em rigor as normas de segurança nacional.

2.5. Fatores Críticos de Sucesso

São aquelas condições fundamentais que precisam ser satisfeitas para que a intuição tenha sucesso na sua área de atuação. São condições que a instituição tem que ter para sobreviver. Os fatores são da instituição, mas quem os define na verdade é o mercado.

Os fatores críticos de sucesso do Ateliê Caprichos da Lú serão:

- Bom conhecimento na área que atua;
- Agilidade na produção e boa entrega dos produtos;
- Boa estratégia de vendas on-line;
- Reinvestimento dos lucros na empresa;
- Criatividades dos sócios;
- Capacidade empreendedora dos sócios;
- Terceirização de algumas áreas de produção;
- Programa de treinamentos, palestras de motivação, reuniões, visitas a feiras e a workshop para melhor desenvolvimento dos colaboradores;
- Com o comércio eletrônico, a loja poderá funcionar 24 horas, 7 dias por semana;
- Comodidade, todo consumidor gosta de comodidade, ele poderá ver os nossos produtos do seu próprio lar, na hora mais conveniente;
- Com um bom sistema de loja virtual, o empresário poderá acompanhar melhor múltiplos estoques, inclusive os fornecedores, reduzindo a necessidade de capital de giro e despesas operacionais;
- Flexibilidade. É mais fácil fazer promoções on-line, pois assim é possível acompanhar tudo em tempo real;
- Com o cadastro do cliente, você conhece muito mais sobre ele e pode continuar mantendo contato, enviando e-mails com informações e promoções;
- Na internet, ninguém vê o tamanho da sua empresa. O que importa é a qualidade do seu produto. Você concorre com mais igualdade;
- Tudo pode ser mais simples na sua sede de empresa, sem preocupações com o ponto comercial e com a segurança de quem tem a porta aberta na rua o dia todo.

2.6. Aspectos econômicos que favorecem o negócio

A análise da economia local possibilitara verificar os pontos negativos, como os positivos para o crescimento e desenvolvimento do Ateliê.

O ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ ficara localizada na cidade de Sales Oliveira – SP pelo motivo de o fundador da empresa ter dado início às atividades nesta cidade, e residir na mesma, e também pelo motivo da empresa ficar perto de centros de distribuição de matéria – prima, e mão de obra qualificada para esse setor.

Sales Oliveira é um município brasileiro do estado de São Paulo, que faz parte da região metropolitana de Ribeirão preto, e a maior atividade econômica do município decorre das chamadas “palheiras” que são trabalhos manuais, e que necessitam de habilidades, contudo, um Ateliê comporta bem nessa cidade, já que Ateliê também é um trabalho manual.

TOTAL GERAL DA POPULAÇÃO: 11.438.000 Habitantes /censo IBGE

2.7. Aspectos ambientais

A nossa empresa tem compromisso com o meio ambiente, e de maneira alguma queremos trazer malefícios para a ecologia, como intuito, todo material comprado, fazemos questão de utilizar, não cometer desperdício, não usar nenhum material que cause impactos contra a natureza, e temos planos para o futuro de implementar mais recursos ecologicamente corretos.

2.8. Aspectos de tecnologia

Os aspectos tecnológicos permitirão que o Ateliê Caprichos da Lú tenha dimensão virtual, superando os limites de tempo e diminuindo a distância entre a empresa, os parceiros e os clientes.

Através dos recursos tecnológicos, a empresa obterá rapidez e flexibilidade, tornando-se forte competidora no mercado.

A inovação que será aplicada será a implantação de uma loja virtual com estrutura empresarial que possibilitara o acompanhamento de todas as informações do site, transações e análises.

A loja virtual terá:

- **Controle de estoque;**
- Controle de estoque de produtos;
- Controle de tamanho, cores, etc.;
- Notificação de nível baixo de estoque;
- Relatórios detalhados sobre cada produto;
- Atualização de estoque em massa;
- Aviso sobre estoque de painel administrativo;
- Controle de estoque por variação ou opção
- **Fotos e imagens;**
- Upload de quantas imagens desejarem;
- Utilização de imagens para produto ou páginas;
- Será possível ver imagens em um light Box;
- ZOOM automático ao passar o mouse;
- Fotos do computador ou da internet.
- **Conteúdo;**
- Acesso ao painel de controle pelo navegador;
- Criação de páginas com o conteúdo que quisermos;
- Ferramenta completa de CMS;
- Editor de texto completo e intuitivo;
- Criação formulário de contato;
- Envios de formulários são recebidos por e-mail;
- Criação e disposição de notícias da nossa loja virtual como um blog;
- Compatível um SEO. O significado é: Search Engine Optimization. Em português ele é conhecido como Otimização de Sites, MOB e otimização para buscas;
- Sub menu dinâmico;
- Categorias e subcategorias na lateral;

2.9. Ambiente Competitivo

Ambiente competitivo é aquele em que cada empresa estabelece sua conduta estratégica, conforme os padrões da concorrência. Por consequência, o desempenho de cada empresa em particular depende da forma como ela percebe e interpreta as condições estruturais do mercado e, com base nestas, define sua conduta. Deste modo, o conceito de competitividade está relacionado à capacidade das organizações adequarem-se as mudanças no ambiente em que se inserem.

Portanto, a palavra competitividade vem associada ao termo concorrência e é entendida como a capacidade de uma organização sobreviver e crescer frente às forças da concorrência.

2.10. Tecnologias Aplicadas

De acordo com o economista Christopher Freeman, inovação é o processo que inclui as atividades técnicas, concepção, desenvolvimento, gestão e que resulta na comercialização de novos produtos, ou na primeira utilização de novos processos.

Inovação pode ser também definida como fazer mais com menos recursos, por permitir ganhos de eficiência em processos, quer produtivos quer administrativos ou financeiros, quer na prestação de serviços, potencializar ou ser motor de competitividade. A inovação, quanto cria aumento de competitividade, pode ser considerada um fator fundamental no crescimento econômico de uma sociedade.

Através de pesquisa no Google, pode se constatar que a maioria das empresas de artesanato ou artesãos individuais expõe seus produtos para venda em blogs que não possuem nenhuma estrutura comercial. Quando não, hospeda suas páginas no Elo7, o maior site de hospedagem do Brasil direcionado para artesanato. No entanto, dentro do próprio Elo 7, há uma concorrência ainda mais acirrada.

O Ateliê Caprichos da Lú inovará o mercado de produtos como chinelos personalizados/customizados, bolsas, acessórios e artigos em geral, através de

sua própria loja totalmente estruturada e com recursos sofisticados de última geração.

2.11. Concorrentes

Concorrentes são empresas que comercializam produtos ou serviços que satisfaçam as mesmas necessidades dos clientes.

O conhecimento sobre a concorrência é importante para que a empresa esteja atenta a todos os acontecimentos que estão em torno do seu mercado. Pode também auxiliar na definição de estratégia de atuação junto aos concorrentes.

Os concorrentes do ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ serão:

- Regis chinelos - situado em São Joaquim da Barra;
- Chinelos bordados e personalizados – localizado em Guará
- SR. Chinelo – localizada em Franca
- As lojas hospedadas dentro do Elo7, já que Ateliê Caprichos da Lú também estará hospedada nesse site. Elo7 é um endereço virtual brasileiro com maior compra e vende de artesanato.

2.12. Fornecedores

Fornecedor é aquele que fornece mercadorias ou serviços ao consumidor.

Os Fornecedores do Ateliê Caprichos da Lú serão:

- Bijuca (Ribeirão Preto) S.P
- Clart's Acessórios (Ribeirão Preto) S.P
- SandalMaq.com.br (Mercado Livre)
- Rimaq.com.br (Mercado Livre)

2.13. Clientes

Cliente é uma organização ou pessoa que recebe um produto ou serviço. A satisfação das necessidades desse Cliente garante a manutenção da atividade dos seus fornecedores, ou seja, a sua sobrevivência. O Cliente existe dentro e fora da Empresa.

Os Clientes do Ateliê Caprichos da Lú serão consumidores da classe A, B e C.

O gênero dos clientes é do sexo feminino. Mais homens ou qualquer outro gênero também compram para presentear.

2.14. Análise do ambiente interno

Todos nós possuímos o que costumamos chamar de “pontos cegos”, ou seja, não conseguimos identificar facilmente todas as nossas falhas e defeitos, enquanto outras pessoas que estão a nossa volta as veem com clareza.

A situação ainda piora no momento em que conhecemos estes pontos fracos, mas nos negamos a reconhecê-los colocando a culpa em outra pessoa ou situação.

Uma das principais causas desta falta de visão deve-se a falta de uma cultura de análise do ambiente interno e identificação de problemas e aperfeiçoamento contínuo.

Com frequência, o que predomina nas organizações é o hábito de encontrar os culpados pelos problemas que lá imperam, seguindo-se algum tipo de punição para quem foi definido como culpado.

Por outro lado, o que realmente deveria ser feito é a implementação de uma cultura voltada a resolver e aperfeiçoar continuamente o que a preocupa.

Desta forma pessoas e processos seriam avaliados e reconhecidos pelo desempenho dos processos e alinhamento.

Pontos fortes, fracos e a melhorar:

O primeiro desafio na análise do ambiente interno é descrever, através de uma lista verdadeira e sincera, todos os pontos fortes, fracos e a melhorar que puderem ser identificados, ou seja, pontos que favorecem ou prejudicam a organização.

2.15. Análise SWOT (FOFA)

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Paixão pelo empreendimento; • Vários modelos personalizados; • Espaço adequado para trabalho; • Local próprio para realizar a personalização dos produtos; • Busca por qualificação; • Atenção as demanda do mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgação dos produtos na internet; • Identidade da marca (logo e slogan); • Canal de vendas pela internet; • Fornecedores fixos; •
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Vendas sempre em alta; • Vendido para todas as idades; • Maior parte das vendas é voltada para o público feminino; • Festas de fim de ano; • Venda dos produtos em lojas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muitos concorrentes na internet; • Fabricantes de chinelos da região Sudeste.

2.16. Pontos a melhorar

São características positivas, mas não totalmente desenvolvidas o suficiente para contribuir efetivamente no cumprimento do propósito da organização.

- Mecanismos de comunicação ampla;
- Qualidade do material ou matéria prima;
- Controle de Estoque para evitar pedidos em falta;

É altamente recomendado que a análise dos Pontos Fortes, Fracos e a Melhorar seja realizada através da técnica de *Brainstorming*, de forma livre, preferencialmente com a participação de pessoas externas à organização, sem roteiro, censuras ou recriminações. Uma base histórica de reclamações dos clientes será de grande utilidade neste momento.

3. PRODUTOS E SERVIÇOS

3.1. Descrição

Os produtos fabricados pelo Ateliê Caprichos da Lú serão:

- Chinelos bordados (com pérolas e cabedais);
- Chinelos customizados (com estampas e pedrarias);
- Chinelos para festas (casamento, aniversário, etc.);

Artigos como: bolsas de pérolas, capa para Bíblia

Cinto, bijuterias, chaveiros (feitos com rebarba de borracha)

Lembrando que o foco do Ateliê será voltado para fabricação de chinelos e personalização.

3.2. Relação do ativo fixo

O Ativo Fixo é o conjunto de tudo aquilo que é essencial para o funcionamento de uma empresa como, por exemplo, imóveis, patentes, ferramentas, máquinas, etc.

Máquinas e Equipamentos	Qtde	Valor Unitário	Valor Total
Máq. de fazer chinelo	1	R\$ 7.300,00	R\$ 7.300,00
Máq. de costura	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Prensa térmica	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Impressora	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Notebook	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Telefone	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Mesa	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Ar-condicionado	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Subtotal			R\$14.680,00

Móveis e Utensílios	Qtde	Valor Unitário	Valor Total
Escrivaninha	1	R\$ 250.00	R\$250.00
Cadeira ergonômica	1	R\$340.00	R\$340.00
Telefone	1	R\$90.00	R\$90.00
Notebook	1	R\$1.300,00	R\$1.300,00
Filtro de água	1	R\$200.00	R\$200.00
Cafeteira	1	R\$250.00	R\$250.00
TV	1	R\$1.500,00	R\$1.500,00
Expositores	2	R\$180.00	R\$360.00
Espelhos	4	R\$250.00	R\$1.000,00
Balcão	1	R\$650.00	R\$650.00
Poltronas	2	R\$800.00	R\$1.600,00
Tapete	1	R\$500.00	R\$500.00
Letreiro (fachada da empresa)	19 u	R\$30.00	R\$570.00
Subtotal			R\$8.610,00

Matéria-Prima / Diversos	Qtde	Valor Unitário	Valor Total
Borracha (para fabricação)	25	R\$ 124,00	R\$3.100,00
Correias (para o chinelo)			
Pérolas / Cabedais	100 kg	R\$ 20.00	R\$ 2.000,00
Fio/Fita	50 m	R\$1.00	R\$ 50.00
Tecido	20 m	R\$ 8.00	R\$ 160.00
Alicates	10	R\$ 10.00	R\$ 100.00
Agulhas	30	R\$ 0.25	R\$7.50
Náilon	140m	R\$5.00	R\$20.00
Lonita	50	R\$7.50	R\$375.00
Colas	20	R\$ 10.00	R\$ 200.00
Manta de Strass	20 m	R\$10.00	R\$ 200.00
Papel transfer	70	R\$2.90	R\$203.00
Subtotal			R\$ 6.415,50

3.3. Matéria-Prima

Matéria-Prima consiste num conjunto de produtos necessários em diversos processos de produção, estas matérias constituem a primeira fase da cadeia de transformações imprescindíveis para a obtenção do produto final.

As matérias primas utilizadas serão:

- Borracha, correias (para fabricação de chinelos).
- Perolas de diversos tamanhos e cores.
- Cabedais, fitas, fios, náilon, agulhas, colas, manta de strass.

3.4. Tecnologia envolvida no processo de produção

Software ERP é um sistema de gestão empresarial que conta com vários sistemas, um para lidar com as contas a pagar, um para gerar folhas de pagamento, um para controlar vendas, um para gerenciar impostos, um para analisar metas e desempenho, entre outros. Em vez de existir um ou mais softwares para cada departamento da companhia, há uma integração entre esses sistemas, de forma que todos façam parte de um sistema unificado.

O Ateliê Caprichos da Lú terá seu ambiente virtual desenvolvido por uma agência especializada em construção e sites que é uma empresa que atua no segmento publicitário para empresas e oferece produtos e serviços. O software ERP será integrado automaticamente à plataforma do site.

O Software ERP terá como recurso controle de estoque, preços e promoções e nota fiscal eletrônica. As vendas já entram digitadas no ERP, o que oferece facilidade total para o faturamento, logística e controle financeiro.

O Ateliê Caprichos da Lú terá todos os meios de pagamentos que a internet oferece como o Pagseguro, pagamento digital, Moip, depósito em conta, boleto bancário, Cielo, Visanet, Komerchi e Redecard.

3.5. Benefícios Propiciados

Nossos clientes terão produtos que atenderão suas necessidades da melhor forma, trazendo o conforto, qualidade, personalização, bom preço, entrega no prazo e transparência, para que assim possamos ter a fidelização dos nossos clientes.

3.6. Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos

Logística é o processo de planejar, programar e controlar eficientemente e com baixo custo, o fluxo e a armazenagem de produtos, bem como a informação relativa a essas atividades, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o objetivo de atender os requisitos dos clientes.

O Ateliê Caprichos da Lú tem o gerenciamento de estoque controlado por um dos sócios.

O responsável pelo monitoramento englobará entregas como, por exemplo, dos correios que operam um serviço exclusivamente voltado para as empresas “Sedex” com abrangência nacional, teremos também um “sistema rastreamento” que permitirá ao cliente acompanhar pela internet e em tempo real a localização exata do produto adquirido. Do mesmo modo, será possível operacionalizar a “logística reversa” quando da devolução do produto a empresa vendedora no caso de produtos com defeito, insatisfação ou erro de processamento do pedido.

Vale lembrar que todo o processo de expedição, carga, emissão de etiquetas, separação de produtos, rota de entrega, romaneio e as notas fiscais serão feitos automaticamente de acordo com o planejamento de entrega, otimizando toda a logística da empresa.

O prazo de entrega dependerá da disponibilidade do produto, região de entrega e forma de pagamento. Poderá ser feito o cálculo de previsão de entrega e frete.

O prazo de entrega começará a vigorar após a confirmação de pagamento do produto.

4. MERCADO

4.1. Público alvo

Sexo	Idade	Localização	Renda	Classe	Hábitos de consumo
Feminino	Todas as idades	Sudeste, Sul e Nordeste	Renda entre R\$2.000,00 e R\$6.000,00	B, C e D	Sempre ativo

O público-alvo é formado pelo sexo feminino, atingindo todas as idades, são vendidos chinelos para crianças e adultos, a localização preferencial são as regiões Sudeste, Sul e Nordeste, são os lugares no Brasil onde se concentra a maior parte de vendas através de e-commerce, porém também é possível vender para todo o território brasileiro, mas com foco nas três regiões, todas as rendas são de grande importância, através de pesquisas as principais compras pela internet são de pessoas com renda familiar média menor que R\$2.000,00 e R\$6.000,00, contando com o aumento de vendas para as classes mais altas, estas são encontradas nas classes B,C e D.

4.2. Dimensionamento do mercado potencial e pretendido

Dimensionar o mercado é estabelecer a dimensão, ou o tamanho, do mercado em que vai se atuar. É estimar uma faixa de demanda para o mercado. É formar uma ideia, embasada em dados e com procedimentos lógicos do potencial de consumo dos produtos e serviços que se vai oferecer.

Um dos maiores passos para o Ateliê Caprichos da Lú será o de fazer parte de uma grande rede de programas de fidelização, na qual os consumidores poderão acumular pontos na compra de nossos produtos e transferi-los para uma só conta e trocá-los por produtos ou serviços não só de nossa empresa, mas em todas as empresas da rede. Com essa parceria, o Ateliê poderá buscar clientes de outros estados, cidades e até mesmo países através de nosso site ou franquias.

Enfim, a empresa tem como objetivo dimensionar seus produtos por todo o país, levando ao conhecimento de todos a sua qualidade, inovação e a acessibilidade, tornando-se referência nacional e até mesmo internacional em artigos em patchwork para decoração.

4.3. Conclusão sobre o mercado de atuação

De acordo a análise feita do mercado com a matriz SWOT (FOFA), é possível encontrar várias oportunidades, diante de um grande mercado de potenciais consumidores no Brasil todo, principalmente nas regiões sudeste, sul e nordeste do país.

O mercado de chinelos está sempre em alta, pois é algo necessário a todos em vários estágios da vida, desde crianças até adultos e os maiores consumidores destes produtos são do público feminino. A entrada no mercado é algo rápido e demanda de pouco investimento para começar o negócio.

5. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing mostra como se posicionar com sucesso no mercado de trabalho, estabelecendo posicionamento, objetos, metas e estratégias desejadas.

5.1. Estratégias para que se atinja o mercado definido

Conhecer o seu público alvo através da coleta análise e interpretação sistemática de dados importantes sobre o cliente para o planejamento das ações de Marketing.

5.2. Ponto

Ponto comercial é o local onde está estabelecido o comerciante, ou onde realiza habitualmente sua prática comercial. Para o Direito Empresarial brasileiro, é um

direito incorpóreo que compõe o estabelecimento comercial, considerando que a localização é um dos fatores que determina o aviamento da empresa.

A Empresa ficará localizada na Rua Shimeo Takahashi, nº128ª, Estancia dos Coqueiros, Sales Oliveira – SP, CEP 14660-000.

Facebook: Chinelos Bordados Da Lú

5.3. Preço

Na estratégia de preço é importante ressaltar que o preço adequado é aquele que cobre todas as despesas fixas, variáveis, fornecedores e resta o lucro para a empresa.

Despesas fixas: despesas que independem da comercialização do produto ou a prestação de serviços (água, luz, telefone, pró-labore, salários, aluguel, contador e outros). Despesas variáveis: dependem diretamente da comercialização do produto ou a prestação de serviços (comissões de vendedores, impostos, frete).

Fornecedores: é o custo com matéria-prima, produto a ser comercializado ou utilizado na prestação de serviços.

Lucro: resultado operacional utilizado para investir na atividade (ampliação ou inovação)

5.4. Condições e prazos de pagamento

As condições e prazos de pagamentos são importantes para atender às necessidades de cada cliente, mas é preciso analisar as próprias condições financeiras para não ter dificuldades em saldar seus compromissos financeiros. A empresa necessita de capital de giro para honrar com os compromissos financeiros, portanto analisar as condições da empresa antes de comercializar com prazos longos.

Custo de fabricação chinelo simples R\$4.00

Para venda R\$8,90

100 pares por mês (média) R\$1.890,00

Custo de fabricação chinelos para festas R\$4,50

Para venda R\$8,90

240 pares 4 festas (mèdia) R\$2.136,00

Custo de chinelos personalizados R\$15,00

Para venda R\$35,00

50 pares por mês (mèdia) R\$1.750,00

Custo do chinelos capacho antstres R\$15,00

Para venda R\$ 55.00

60 pares mês (mèdia) R\$ 3.300,00

5.5. Marca

Marca é a identificação do produto: Qualidade, apresentação, conforto. É ela que confere ao seu produto, a sua memória, identidade e a sua credibilidade.

Marca é essencial, pois em um mercado competitivo não é possível crescer sem marca.

5.6. Divulgação

Divulgação é o ato de tornar público, propagar, espalhar e chegar ao conhecimento de muitos.

A divulgação de um produto tem como objetivo construir uma imagem favorável na mente dos consumidores atuais e em potencial. Em outras palavras: a divulgação coloca a empresa entre as elegíveis para atender as necessidades do comprador.

A divulgação da empresa Caprichos da Lú ficara responsável por uma empresa contratada para a parte de marketing, será divulgada em site, site de busca, redes sociais que são responsáveis por 80% de todo trafego da internet, também será feita a divulgação através de banners que permitirão mais visibilidade e

retorno imediato e segmentado para o público - alvo em comunidades, blogs e redes sociais.

Também será contratada outra empresa de publicidade online cujo plano engloba 80.000 buscadores, com pagamento único de 84,90, sem mensalidades ou anuidades.

Em uma pesquisa recente, 84% dos internautas pesquisam coisas em site de busca para encontrar produtos, serviços e informações, sendo assim, esse serviço é indispensável, será de grande importância para a empresa.

Em comparação as outras mídias, a otimização se mostra muito superior, pois ela traz visitantes qualificados, pois são as pessoas que procuraram nossos serviços e produtos.

Usaremos a criatividade e alguns serviços on-line da web, usar a tecnologia a nosso favor.

O objetivo da nossa empresa é obter um crescimento gradativo com a fidelização de seus clientes e seu retorno para uma nova compra. Buscaremos sempre priorizar alternativas promocionais que possibilitem o maior custo benefício. Nesse sentido a promoção online será priorizada por exigir menor aporte de investimento e também pelo fato de que nosso público se concentra na internet.

5.7. Posicionamento

Posicionamento é a posição relativa que ocupam marcas, produtos e serviços na mente dos seus respectivos consumidores. Ocupar os melhores posicionamentos de mercado é uma das tarefas fundamentais em qualquer esforço de marketing.

O objeto inicial do Ateliê Caprichos da Lú será a visibilidade da empresa, por meio do alcance do equilíbrio financeiro dentro do prazo estabelecido, para isso será promovida a expansão continua das visitas e vendas realizadas e também focaremos na fidelização dos clientes. A disputa por uma fatia expressiva do mercado é o objetivo para uma segunda etapa do crescimento.

Na nossa empresa é extremamente importante que formemos uma imagem positiva perante todos os parceiros, concorrentes, fornecedores e, principalmente clientes. Acreditamos que nosso posicionamento será determinado através de nossa missão e valores.

Dentro do processo estratégico da marca, a empresa busca pretende buscar um bom posicionamento de mercado e diferenciação. Faremos com que nossos produtos na mente dos consumidores.

Se associarmos nosso negócio a grandes tendências econômicas, sociais, ambientais, entre outras, a Caprichos da Lú, será uma empresa de grande porte.

5.8. Adequação

Adequação é ação de adequar; o resultado desta ação. Adaptação.

O Ateliê Caprichos da Lú, terá maior preocupação com treinamento operacional e motivacional de seus colaboradores.

Os próprios gestores darão treinamento, quanto na parte técnica quanto na adequação dos colaboradores, através de demonstrações, vídeos e atividades. Também será estudada a parte de marketing, para a melhor forma de demonstração do produto ao público.

Terá cursos gratuitos através da internet, e no local físico.

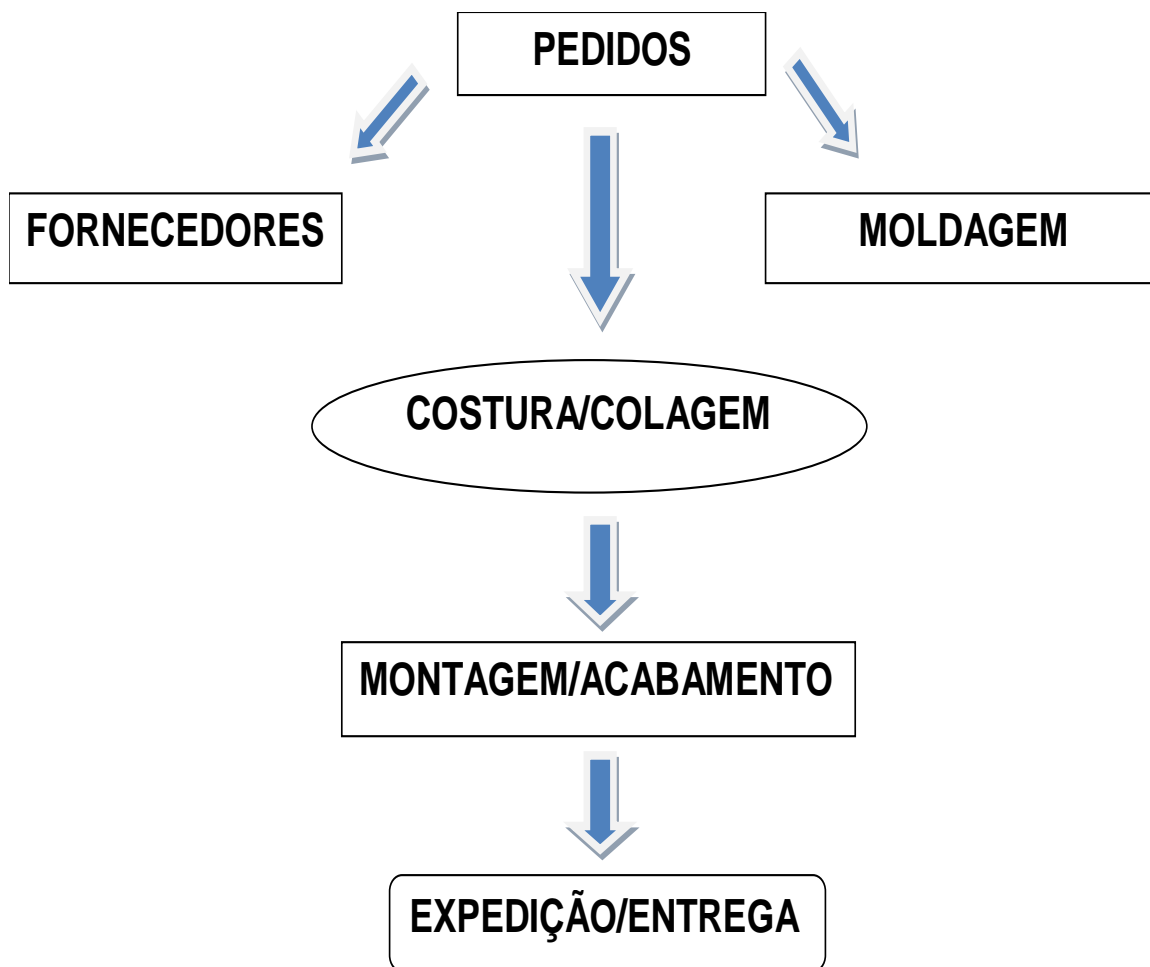
6. OPERAÇÕES

6.1. Fluxo de operações

Fluxo de Operações é o acompanhamento do que acontece com as pessoas e equipamentos sujeito do trabalho no tempo e no espaço.

O Fluxo de Operações do Ateliê Caprichos da Lú será caracterizado por um processo de trabalho de natureza intensiva quanto à mão-de-obra, com tecnologia de produção e ainda, com grande conteúdo artesanal.

O fluxo de operação ocorrerá por meio de distintos estágios; corte da borracha, colagem de estampas, costuras de peças e pedrarias em correias, montagem e acabamento, entre outros.



6.2. Instalações

Instalação é o ato ou efeito de instalar-se; colocação dos objetivos necessários a determinado trabalho ou empreendimento.

O Ateliê Caprichos da Lú será composta, basicamente, pelas seguintes áreas:

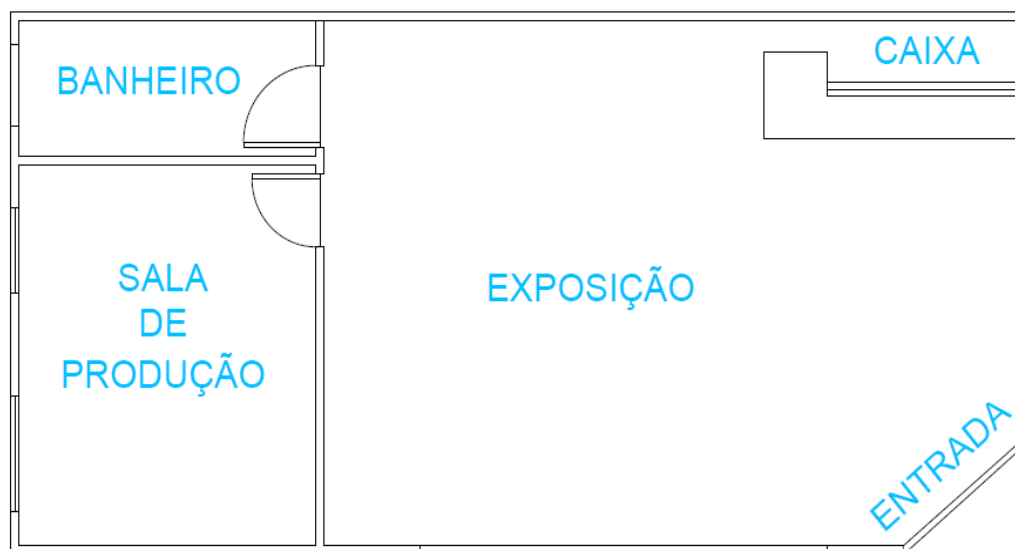
Recepção e atendimento, destinado também as atividades administrativas e comerciais.

Produção/customização/personalização – espaço direcionado para a artesã e auxiliar de artesã.

Depósito – local utilizado para guardar da matéria-prima e produtos acabados;

O espaço mínimo é de 50m², com possibilidade de ampliação para investimentos futuros, onde aproximadamente 70% desse espaço será ocupado pela produção de chinelos;

Banheiro; Sala de Produção; Espaço de exposição; Caixa



6.3. Equipamento e maquinas utilizada

O Ateliê conta com uma **máquina de fazer chinelos** automática, que tem capacidade de produzir 540 pares dia. A máquina de fazer chinelos faz cortes através de facas com numerações diferenciadas, acoplada na máquina vem o colocador de tiras e o frisador que ajusta o encaixe das tiras.

Prensa térmica: Com a Prensa Plana pode personalizar tecidos em geral, como também chinelos, capas de celular, placas entre outros diversos produtos. Painel de controle em Led com formato Easy, tornando fácil a programação. Com apenas 3 passos.

Com esta prensa pode personalizar por diferentes métodos: Estampar, Sublimar, Transfer, Obm, Film, termocolante e outros. O produto deve possuir acabamento apropriado para o método de personalização "Insumos" que for utilizar.

Impressora Sublimática:

É um modelo de impressora, com as tintas originais, possibilitando imprimir sublimação e digitalizar documentos.

6.4. Políticas de R.H da Empresa

A política de R.H da empresa é o processo de decisão a respeito dos recursos humanos necessários para atingir os objetivos organizacionais, dentro de determinado período de tempo. Trata-se de antecipar qual a força de trabalho e os talentos humanos necessários para a realização da ação organizacional futura.

6.5. Benefícios

Denomina-se benefício o conjunto de programas ou planos oferecidos pela organização como complemento ao sistema de salários. O somatório compõe a remuneração do empregado.

Inicialmente, o Ateliê Caprichos da Lú fornecera aos seus colaboradores os seguintes benefícios: plano de saúde, prioridade no recrutamento interno e premiações.

6.6. Cultura Organizacional Da Empresa

“Cultura organizacional é o modelo de pressupostos básicos que um grupo assimilou na medida em que resolveu os seus problemas de adaptação externa e integração interna e que, por ter sido suficientemente eficaz, foi considerado válido e repassado aos demais membros como a maneira correta de perceber, pensar e sentir em relação àqueles problemas” (Schein 1997).

Na nossa empresa implantaremos o projeto 5's

Os cinco conceitos são:

- 1- SEIRI: Senso de Utilização - Significa separar o necessário do desnecessário. Manter no local de trabalho apenas o que realmente será preciso e vai ser usado, na quantidade certa, para eliminar tarefas desnecessárias e desperdícios de recurso, incluindo uma utilização correta dos equipamentos para um aumento do tempo de vida destes.

Resultado: sem bagunça e melhora da produção.

- 2- SEITON: Senso de Ordenação – Significa a arte de cada coisa em seu lugar para pronto uso. Refere-se à disposição dos objetivos, comunicação visual e facilitação do fluxo de pessoas, com isso a diminuição de cansaço físico, economia de tempo e facilita a tomada de medidas emergenciais.

Resultado: Ambiente organizado com aproveitamento de tempo e sem erros.

- 3- SEISO: Senso de Limpeza – Significa inspeção, zelo, a arte de tirar o pó. Cada pessoa devera limpar a sua própria área de trabalho, conscientizar o grupo para não sujar, inspecionar enquanto executar a limpeza, descobrir e eliminar as fontes de sujeira.

Resultado: Ambiente de trabalho saudável e agradável.

- 4- SEIKETSU: Senso de Saúde – Significa padrões, ambientação, higiene, conservação, asseio. É a arte de manter em estado de limpeza. Manter condições favoráveis de saúde no trabalho, em casa e pessoalmente. Refere-se a preocupação com a própria saúde a nível físico, mental e emocional. O ambiente será mais arejado com plantas no ambiente, trazendo paisagismo para a empresa.

Resultado: Atenção para a saúde, ambiente agradável e disposição para o trabalho.

- 5- SHITSUKE: Senso de autodisciplina – significa educação, harmonia, autodisciplina. A arte de fazer as coisas certas e funcionais naturalmente. Comprometimento com normas e padrões éticos, morais e técnicos, e com a melhoria continua ao nível pessoal e organizacional. Disciplina será a base para a empresa, para que ela funcione com bons hábitos. Trabalharemos com persistência, criatividade, paciência, boa comunicação e valores.

Resultado: Interesse pelo melhoramento contínuo.

6.7. Processo De Recrutamento

Recrutamento de pessoas é uma atividade de responsabilidade do sistema de R.H que tem por finalidade a captação de recursos humanos interna e externamente à organização objetivando o subsistema de seleção de pessoal no seu atendimento aos clientes internos da empresa.

Daremos privilegio para os funcionários interno, caso não haja um pretendente habilitado para preencher a vaga disponível, a opção será o recrutamento externo, para isso utilizaremos meios como: mídia local, internet.

O candidato será avaliado de acordo com as qualificações exigido no cargo a ser ocupado e através de testes realizados no decorrer do processo.

6.8. Seleção

Seleção pessoal é uma atividade de responsabilidade de ARH, que tem a finalidade escolher, sob metodologia especifica candidatos ao cargo recebidos pelo setor de recrutamento, para atender as necessidades internas da empresa.

A seleção das artesãs será realizada por meio de entrevistas, analises dos currículos de acordo com as exigências do cargo e testes práticos no qual terão que confeccionar um produto para avaliação.

Para os cargos de auxiliar de artesã, a pessoa deverá ter Ensino Médio, saber operar máquinas de corte de chinelo e outras utilizadas na empresa, acompanhada e orientada pela artesã chefe, ter conhecimento de diferentes bordados de chinelos. Deve ter senso de organização, agilidade, precisão além de ter conhecimento de bordados específicos e confecção de acessórios e ter noção de serviços de acabamentos. Deve ter capacidade de relacionamento interpessoal e comprometimento com a qualidade dos produtos.

Para o cargo administrativo, a pessoa deverá ter habilidade de relacionar-se com outras pessoas, ter um bom atendimento pelo telefone, pela internet e pessoalmente, demonstrar interesse pelo cliente, ser organizada e carismática. Deverá ter conhecimento no setor administrativo, experiência com rotinas administrativas, informática, atendimento telefônico, elaboração de planilhas e

relatórios, envio de fax, organização de documentos e arquivos, entre demais atividades relacionadas a função. Deverá ter curso técnico de administração.

Depois da seleção e contratação, todos os colaboradores receberão treinamento para adequação às normas de empresas ao ritmo e aspectos da mesma.

O Ateliê Caprichos da Lú apenas demitirá algum funcionário se este cometer graves falhas no comportamento, o não cumprimento das normas internas da organização e baixo desempenho. Em caso de negligencia com o patrimônio da empresa, roubos e furtos o funcionário também será demitido.

Em todos esses casos, o Ateliê Caprichos da Lú se responsabilizará pelo cumprimento de toda questão legal do assunto.

6.9. Treinamento Pessoal

Treinamento é um processo de assimilação cultural em curto prazo, que objetiva repassar ou reciclar conhecimentos, habilidades ou atitudes relacionados diretamente a execução de tarefas ou a sua otimização do trabalho.

Antes da inauguração da empresa, os funcionários já contratados receberão treinamento dos gestores sobre como trabalhar com o maquinário e as tecnologias aplicadas.

Os demais treinamentos serão para familiarizar o colaborador com a empresa, ensinando-lhes como é o modo de trabalhar, os aspectos culturais e o ritmo da produção.

O treinamento será voltado tanto para parte técnica quanto para a adequação dos colaboradores á cultura da empresa. Os treinamentos também serão feitos através de cursos e palestras que o SEBRAE e a Associação Comercial e Empresarial (ACE) fornecem gratuitamente as empresas.

Outra forma de treinar os colaboradores são fazê-los participar em feiras artesanais, artesanato, etc., com temas diversos, na finalidade de despertar novas ideias e aumentar sua criatividade. Todos serão avaliados e recompensados segundo seu desempenho.

6.10. Plano de carreira

Plano de carreira é o conjunto de normas que disciplinam o ingresso e instituem oportunidades e estímulos ao desenvolvimento pessoal e profissional dos trabalhadores de forma a contribuir com a qualificação dos serviços prestados pelas empresas e instituições, constituindo-se em instrumento de gestão da política de pessoal.

Aos funcionários e colaboradores que mantiverem frequência de no mínimo 89% e atingirem as expectativas da empresa, desempenhando um bom trabalho, respeitando os demais e as normas internas da organização, em período constante de 6 meses, serão avaliados, e atingindo a média de pontos, será acrescentado um aumento de 1% em seu salário.

Para crescer é preciso fazer a diferença e o Ateliê Caprichos da Lú, tem profissionais responsáveis que demonstram interesse em crescer com a empresa, tendo iniciativa, integridade, criatividade, visão do futuro, comprometimento e inovação. As quais têm garantia de que se atingirem os objetivos da empresa, terá aumento no salário e também oportunidades de cargos melhores, e vagas em novas empresas que temos planos de abrir futuramente por toda região.

Nosso objetivo é fazer com que seus funcionários se sintam parte da família, assim podendo crescer junto com a empresa.

6.11. Análise Cargos/Salários

O plano de cargos e Salários é um conjunto de regras que estipulam como os colaboradores podem progredir na empresa com relação ao seu salário.

Para iniciarmos o Ateliê Caprichos da Lú, contara com 5 funcionárias, sendo: uma atendente(vendedora), duas auxiliares de produção, caixa, sócio que irão receber o equivalente ao piso salarial.

A sócia da empresa ficará responsável por todo setor financeiro, administrativo da empresa, de marketing/vendas e estratégia do negócio, como administração

da produção, participação da própria produção e limpeza juntamente com os colaboradores.

Para redução dos gastos contamos com a ajuda da estagiária meio período, que nos ajuda em todos os setores da empresa.

Abaixo a relação de cargos juntamente com seus respectivos salários:

Cargo		Salário
2	Sócios (Pro labore)	R\$ 6.000,00
1	Atendente	R\$ 1.200,00
2	Aux. de Produção	R\$ 2.400,00
Total		R\$ 9.600,00

6.12. Motivação equipe

Autonomia: conceder autonomia para um funcionário controlar seu tempo e energia, demonstra que você tem confiança na equipe. Isso ajuda a criar um vínculo emocional e de respeito entre empregador e empregado que tende a aumentar a motivação no trabalho. O segredo é encontrar um equilíbrio, oferecendo espaço para os funcionários, mas estando presente em sua rotina de trabalho.

Oportunidade de desenvolvimento: Incentivar o crescimento profissional foi uma maneira que encontramos de oportunidades para que os colaboradores possam aprimorar suas habilidades e se desenvolver na carreira, com esse planejamento tratará treinamentos, cursos e desafios.

Valorização das ideias dos colaboradores: Cada membro da equipe se sentirá valorizado pela oportunidade de sugerir novas ideias para a organização e torná-las realidade. Essa ação é válida, pois cada funcionário percebe a realidade da empresa de acordo com o setor em que trabalha e com a sua vivência pessoal. E nada melhor do que trazer sua experiência e visão para ajudar no desenvolvimento da empresa e no pessoal, pois se sentira mais valorizado e motivado.

Bonificação por metas: o funcionário que conseguir se sair melhor nos seus compromissos com a empresa, terá o seu reconhecimento e um bônus extra como motivação.

6.13. Escala de trabalho

A carga horária do Ateliê Caprichos da Lú será: 44 horas, sendo de segunda a sexta das 08h00min às 18h00min e aos sábados das 08h00min às 12h00min, será duas horas de intervalo para almoço.

A loja virtual funcionara 24hs por dia ininterruptamente.

Exemplo de calendário 6x1

seg	ter	qua	qui	sex	sáb	dom
01 Trabalho	02 Trabalho	03 Trabalho	04 Trabalho	05 Trabalho	06 Trabalho	07 Folga
08 Trabalho	09 Trabalho	10 Trabalho	11 Trabalho	12 Trabalho	13 Trabalho	14 Folga
15 Trabalho	16 Trabalho	17 Trabalho	18 Trabalho	19 Trabalho	20 Trabalho	21 Folga
22 Trabalho	23 Trabalho	24 Trabalho	25 Trabalho	26 Trabalho	27 Trabalho	28 Folga
29 Trabalho	30 Trabalho	31 Trabalho				

7. PLANO FINANCEIRO

A principal fonte de referência e controle da saúde financeira do seu negócio é o Plano Financeiro. Ele pode ser usado para conduzir suas atividades dentro dos parâmetros planejados, corrigir distorções, adaptar-se a novas variáveis decorrentes de mudanças na conjuntura, e projetar novos investimentos com base em um nível de crescimento previsto e desejado.

7.1. Planilha orçamentária

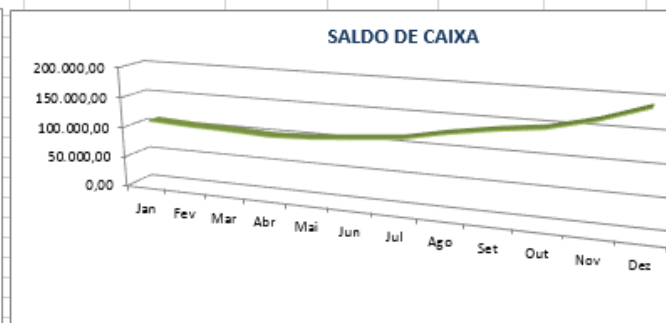
Planilha Orçamentária é um instrumento de planejamento e controle das receitas, despesas e resultados do empreendimento. O orçamento parte do comportamento do passado e olha para as possíveis mudanças futuras, quantificando, em termos econômicos e financeiros, as atividades da empresa. Trata-se de uma previsão, uma meta, de acordo com a qual serão tomadas as decisões na empresa.

A Planilha Orçamentaria serve para orientar como planejar e controlar o orçamento empresarial que integra aspectos operacionais e financeiros, servindo para fixar objetivos, políticas e estratégias, harmonizar os objetivos das partes da empresa.

PLANILHA FINANCEIRA ORÇAMENTÁRIA - 2019 - EMPRESA: **CAPRICHOS DA LÚ**

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Análise Vertical
Saldo Anterior														
Capital Social	160.000,00	109.386,50	105.639,95	103.721,12	100.611,82	103.360,53	109.078,41	115.354,00	129.292,63	140.423,46	148.903,26	166.201,07	R\$ 166.201,07	63%
2,00% Receitas		9.600,00	11.520,00	13.824,00	16.588,80	19.906,55	23.887,87	28.665,43	26.616,66	28.292,24	34.811,75	42.532,22	R\$ 256.245,52	
40,00% Vendas à vista	3.000,00	3.840,00	4.608,00	5.529,60	6.635,52	7.962,62	9.555,15	11.466,17	13.759,41	16.511,29	19.813,55	23.776,26	R\$ 126.457,57	48%
60,00% Vendas à prazo	5.000,00	5.760,00	6.912,00	8.294,40	9.953,28	11.943,93	14.332,72	17.199,26	12.857,25	11.780,95	14.998,20	18.755,96	R\$ 137.787,95	52%
0,00% Inadimplência		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ -	0%
Total	8.000,00	9.600,00	11.520,00	13.824,00	16.588,80	19.906,55	23.887,87	28.665,43	26.616,66	28.292,24	34.811,75	42.532,22	R\$ 264.245,52	100%
Despesas Gerais														
Documentação Abertura	850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 850,00	0,43%
Móveis Utensílios	8.610,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 8.610,00	
Compra Maq. e Equip.	14.680,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 14.680,00	
Compra Veículos	15.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 15.000,00	
Licenciamento/Seguro/PIVA	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 500,00	0,26%
Total	39.640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 39.640,00	
4,00% Despesas Tributárias														
7,30% Simplex Nacional	320,00	384,00	460,80	552,96	663,55	796,26	955,51	1.146,62	1.943,02	2.065,33	2.541,26	3.104,85	R\$ 14.934,17	7,62%
Total	320,00	384,00	460,80	552,96	663,55	796,26	955,51	1.146,62	1.943,02	2.065,33	2.541,26	3.104,85	R\$ 14.934,17	7,62%
Despesas Terceiros														
Empresa de Software	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	R\$ 720,00	0,37%
Escritório Contábil													R\$ -	0,00%
Consultoria													R\$ -	
Total	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	R\$ 720,00	0,37%
Despesas Financeiras														
Despesas Bancárias	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	R\$ 1.560,00	0,80%
0,20% Despesas Boletos Bancários	50,00	11,52	13,82	16,59	19,91	23,89	28,67	34,40	25,71	23,56	30,00	37,51	R\$ 315,58	0,16%
Total	180,00	141,52	143,82	146,59	149,91	153,89	158,67	164,40	155,71	153,56	160,00	167,51	R\$ 1.875,58	0,96%
Despesas Operacionais														
40,00% Fornecedores	6.415,50	3.100,00	3.100,00	6.415,50	3.100,00	3.100,00	6.415,50	3.100,00	3.100,00	7.200,00	4.000,00	4.500,00	R\$ 53.546,50	27,34%
0,20% Água e Esgoto	40,00	40,00	43,95	41,25	39,00	40,00	40,50	41,00	42,00	50,00	55,00	56,00	R\$ 528,70	0,27%
0,45% Energia Elétrica	300,00	300,00	310,00	325,00	315,00	300,00	312,00	307,00	333,00	380,00	385,00	390,00	R\$ 3.957,00	2,02%
0,15% Telefone	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	R\$ 960,00	0,49%
1,00% Combustível	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	300,00	300,00	R\$ 2.600,00	1,33%
Materiais Escritório	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00	150,00	R\$ 700,00	0,36%
Material Limpeza	50,00	0,00	50,00	0,00	50,00	0,00	50,00	0,00	50,00	0,00	50,00	0,00	R\$ 300,00	0,15%
Manutenção Veículo	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 400,00	0,20%

Manutenção Máq. e Equip.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	0,00%
Aluguel do Prédio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	
Publicidade	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	R\$	1.800,00	0,92%
Seguro Predial	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	R\$	1.080,00	0,55%
Total	7.725,50	3.960,00	4.023,95	7.301,75	4.024,00	4.160,00	7.338,00	4.168,00	4.045,00	8.150,00	5.260,00	5.716,00	R\$	65.872,20	33,63%
Despesa Recursos Humanos															
Pró-Labore	6.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	R\$	50.000,00	25,53%
Salários	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	R\$	43.200,00	22,05%
Provisão 13º Salário Prod	300,00	324,39	352,06	381,39	413,16	447,57	484,86	525,25	569,00	616,40	667,74	723,36	R\$	5.805,78	2,96%
FGTS sobre Salário	288,00	311,04	335,92	362,80	391,82	423,17	457,02	493,58	533,07	575,71	621,77	671,51	R\$	5.465,41	2,79%
Provisão de Férias	300,00	309,00	318,27	327,82	337,65	347,79	358,22	368,96	380,03	391,43	403,17	415,27	R\$	4.257,61	2,17%
Convênio Médico	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	R\$	1.800,00	0,92%
Seguro de Vida	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	R\$	600,00	0,31%
Treinamentos													R\$	-	0,00%
Refeições													R\$	-	
Total	10.688,00	8.745,03	8.806,25	8.872,00	8.942,63	9.018,52	9.100,09	9.187,79	9.282,10	9.383,54	9.492,69	9.610,15	R\$	111.128,80	56,73%
Investimentos															
Investimentos Financeiros													R\$	-	
Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	
Total Receita	8.000,00	9.600,00	11.520,00	13.824,00	16.588,80	19.906,55	23.887,87	28.665,43	26.616,66	28.292,24	34.811,75	42.532,22	R\$	264.245,52	Vendas
Capital de Giro Próprio	160.000,00	109.386,50	105.695,95	103.721,12	100.611,82	103.360,53	109.078,41	115.354,00	129.292,63	140.423,46	148.903,26	166.201,07	R\$	166.201,07	Saldo Caixa
Total dos Investimentos	38.290,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	38.290,00	Investimentos
Total Despesas	20.323,50	13.290,55	13.494,83	16.933,30	13.840,09	14.188,67	17.612,27	14.726,80	15.485,83	19.812,44	17.513,94	18.658,51	R\$	195.880,74	Despesas
Resultado Operacional	-12.323,50	-3.690,55	-1.974,83	-3.109,30	2.748,71	5.717,88	6.275,60	13.938,63	11.130,83	8.479,80	17.297,81	23.873,71	R\$	68.364,78	Retorno Patrimônio
Saldo de Caixa	109.386,50	105.695,95	103.721,12	100.611,82	103.360,53	109.078,41	115.354,00	129.292,63	140.423,46	148.903,26	166.201,07	190.074,78	R\$	43%	Percentual



2,34	2,34 anos para retornar capital investido
26%	Margem Bruta

7.2. Taxa de retorno financeiro

Retorno financeiro é quando a empresa terá dinheiro em caixa para reembolsar os sócios pelo investimento, sem contar as despesas que virão no próximo mês.

Valor Investido: R\$ 160.000,00

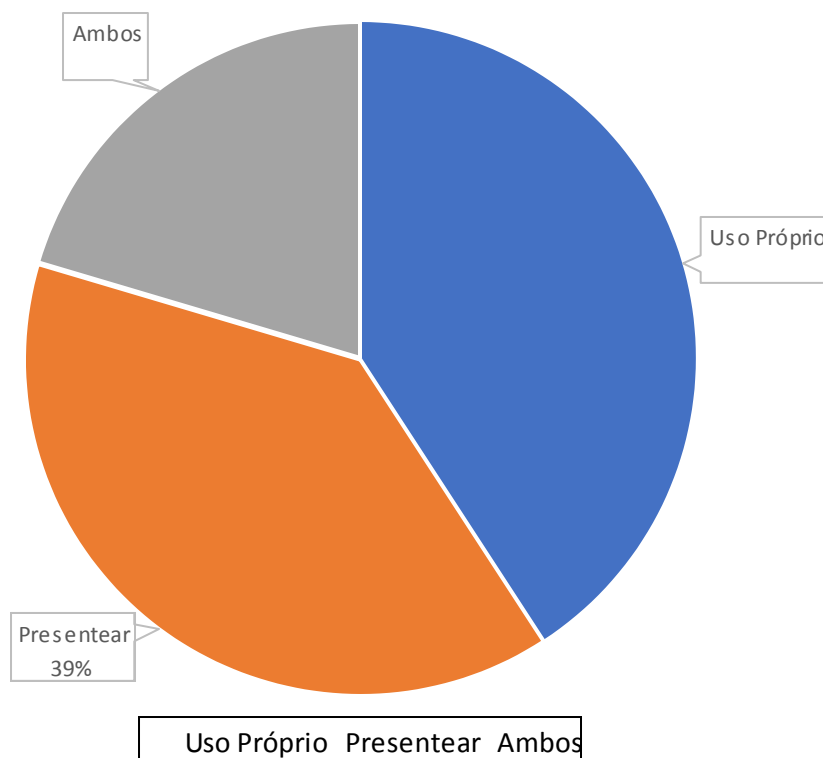
$$\text{Retorno do Patrimônio} = \frac{\text{Resultado (Lucro)}}{\text{Capital Investido}} = \frac{68.364,78}{160.000,00} = 43\%$$

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro (Resultado)}}{\text{Total receita}} = \frac{68.364,78}{264.245,52} = 26\%$$

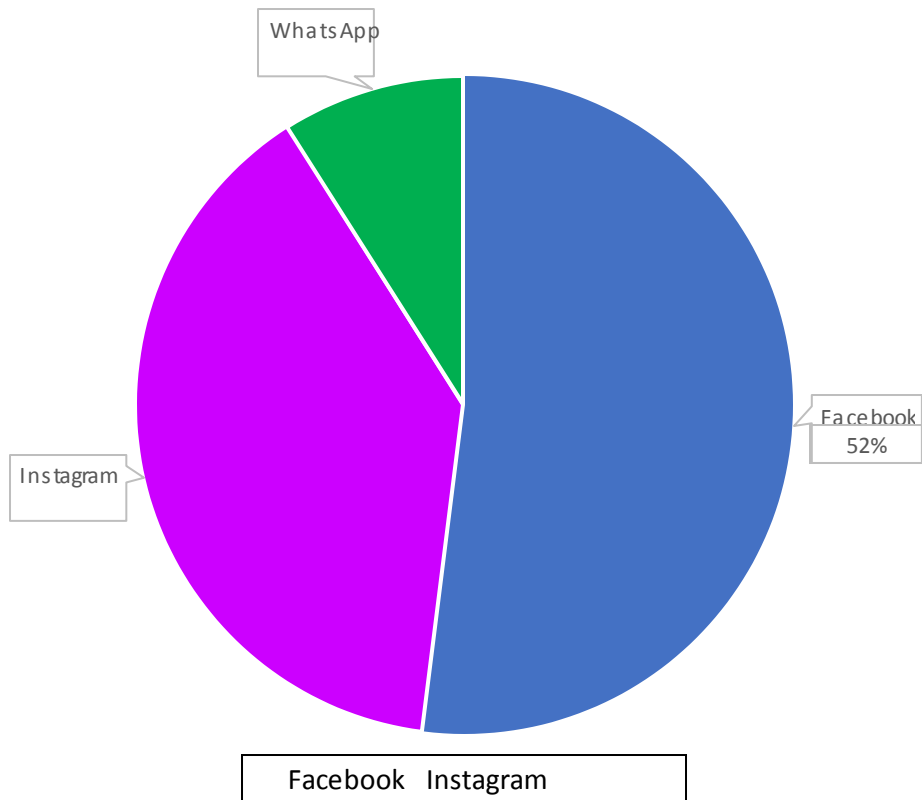
8. ANEXOS

8.1. Pesquisa de Mercado

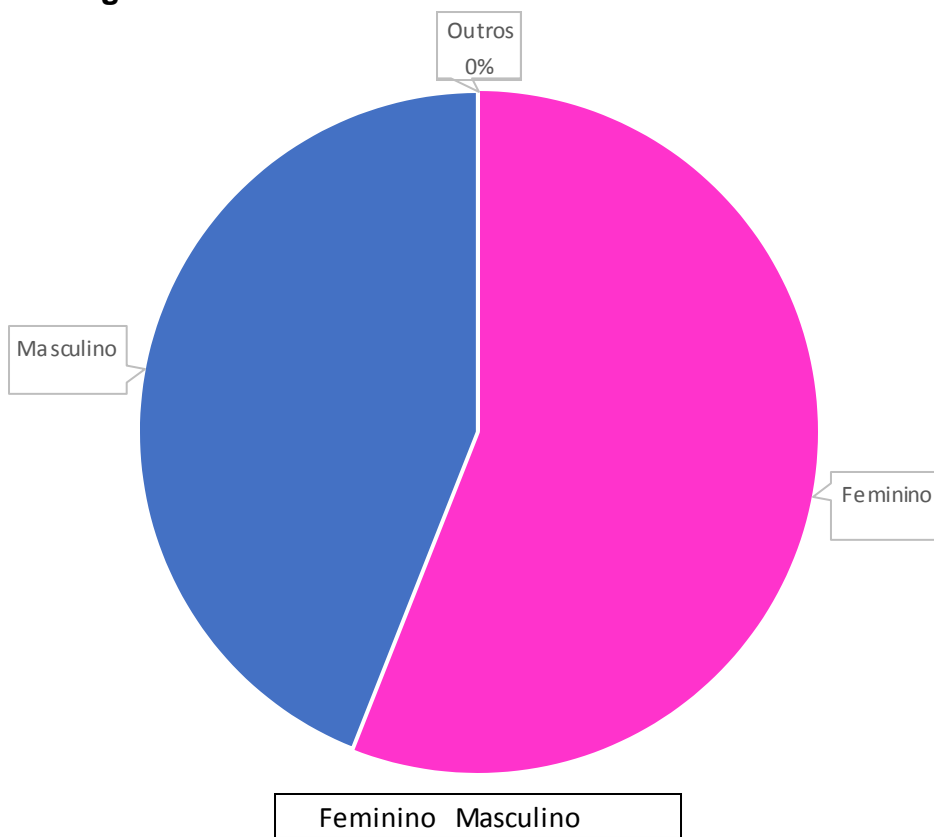
Para qual **finalidade** você compraria um chinelo personalizado/bordado?



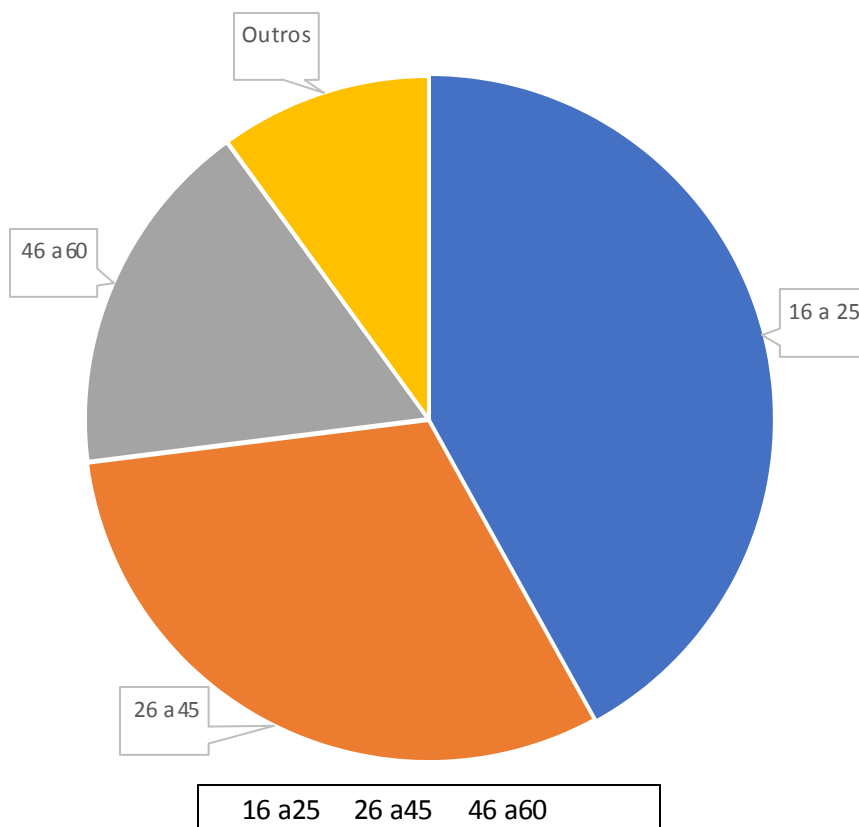
Qual seria o melhor **meio de divulgação** na sua opinião?



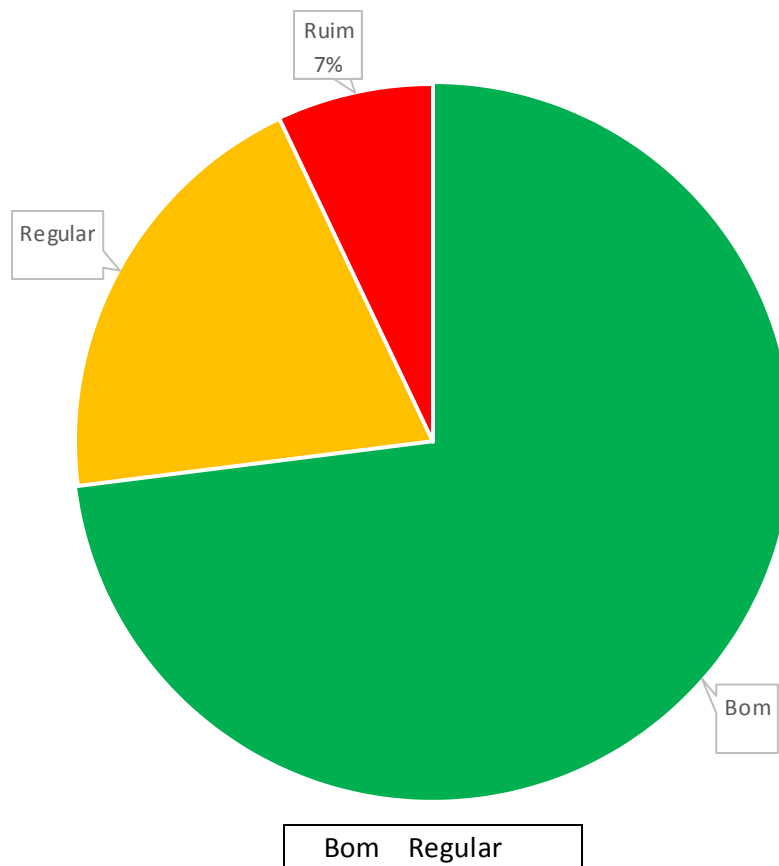
Qual o seu **gênero**?



Qual a sua **faixa-etária**?



O que acha sobre o **nome** que escolhemos para nossa **empresa**:
ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ?



8.2. Análise dos resultados gráficos

A nossa empresa, voltada para a fabricação de chinélos bordados/personalizados e acessórios em geral, elaborou uma pesquisa para concluir melhor um bom resultado para a empresa.

Concluimos que 41% comprariam nosso produto para uso próprio, 39% para presentear e 20% comprariam e presenteariam.

Podemos observar que nosso maior meio de divulgação seria 52% Facebook, 39% Instagram e 9% WhatsApp.

O Nosso maior público é 56% feminino e 44% masculino, podemos observar que as mulheres costumam comprar mais para si próprio e os homens para presentear suas mulheres, mãe, irmã, avó, tias, primas, filhas, etc., mas as mulheres também presenteiam.

Podemos observar que atingimos diversas faixas etárias, assim sendo 42% para pessoas com 16 a 25 anos, 31% de 26 a 45 anos, 17% de 46 a 60 anos e 10% de outros. Pois nossa pesquisa foi realizada em uma escola cuja a idade média é de 16 a 25 anos.

Procuramos saber também, se o nome “Ateliê Caprichos da Lú” agrada a todos os públicos, 73% do público acharam bom, 20% regular e 7% ruim.

Usaremos todos esses dados para elaborarmos um bom plano de negócio.

8.3. Integrantes

Nossa empresa é formada por cinco integrantes:

- **Dona da Empresa:** Luciana Catia Melo de 41 anos, casada, mãe de dois filhos, dona de casa, artesã, formada: Ensino Médio Completo (Plínio Berardo, Jardinópolis - 2007) Técnico em Administração (ETEC Alcídio de Souza Prado, Orlandia – 2019)
- **Sócia:** Joice Franciele de 23 anos, solteira, mãe de uma menina, formada: Ensino Médio Completo (Oswaldo Ribeiro Junqueira, Orlandia – 2014), Técnico de Recursos Humano (ETEC Alcídio de Souza Prado, Orlandia- 2015), Técnico em Administração (ETEC Alcídio de Souza Prado, Orlandia – 2019)
- **Artesã:** Irene Sircili de 23 anos, casada, mãe de uma menina, dona de casa, formada: Ensino Médio Completo (ETEC Alcídio de Souza Prado, Orlandia – 2015), Técnico em Administração (ETEC Alcídio de Souza Prado, Orlandia – 2019)
- **Auxiliar de Artesã:** Gisele Reis de 18 anos, Solteira, Formada: Ensino Médio Completo (Oswaldo Ribeiro Junqueira – 2018), Técnico em Administração (ETEC Alcídio de Souza Prado – 2019)
- **Secretária:** Lorena Ambrósio de 20 anos, solteira, formada: Ensino Médio Completo (Maria Carolina de Lima – 2017), Curso Elétrico (José Martimiano da Silva – 2016), Técnico em Administração (ETEC Alcídio de Souza Prado – 2019)

O Ateliê foi criado por essas cinco amigas, onde cada uma se encaixa melhor em uma área, e juntas com todos os clientes fazem desse Ateliê uma linda história, de luta, garra, fé, esperança, e resultados... Esperamos que gostem e se tiverem a oportunidade, venham conhecer nosso cantinho, vocês irá amar e nos mais ainda.

ABRAÇOS DA FAMÍLIA

ATELIÊ CAPRICHOS DA LÚ

