



**PLANO DE NEGÓCIO:
PLACEKIDS LTDA**

**BELO HORIZONTE
2020**

Leonardo Pereira de Oliveira
Thalita Ellen Fernandes
Vanuzia Teixeira dos Santos

PLANO DE NEGÓCIO:
PLACEKIDS LTDA.

Trabalho apresentado à disciplina de
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de
Administração da Faculdade Minas Gerais
- FAMIG - como requisito parcial para
conclusão do curso de Administração.

Orientador: Maximiliano F. de Oliveira.

BELO HORIZONTE
2020

SUMÁRIO

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	6
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO	7
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	8
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO	8
1.4 – MISSÃO	9
1.5 – VISÃO	9
1.6 – FORMA JURÍDICA	9
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	10
1.8 – CAPITAL SOCIAL	10
1.9 – DE RECURSOS	11
2 – ANÁLISE DE MERCADO	12
2.1 – CLIENTES	12
2.2 – CONCORRENTES	14
2.3 – FORNECEDORES	17
3 – PLANO DE MARKETING	18
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS	18
3.2 – PREÇO	19
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO	19
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS	21
3.5 – LOCALIZAÇÃO	21
4 – PLANO ESTRATÉGICO	22
4.1 – ANÁLISE DE SWOT	22
4.2 – BSC	23
5 – PLANO OPERACIONAL	26
5.1 – LAYOUT	26
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA	28
5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS	29
5.4 – PLANO DE PESSOAL	31

6 – PLANO FINANCEIRO	34
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	34
6.2 – GASTOS COM PESSOAL	36
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS	37
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS	37
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO	38
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS	38
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	39
6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS	39
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO	42
7 – ELEVATOR PITCH	45
8 – BUSINESS MODEL CANVAS	46
9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR	48
10 – CONCLUSÃO	51
11 - REFERÊNCIAS	52
12 - APÊNDICE	53

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Acredita-se que a maioria das pessoas que são pais ou mães, já tenham passado ou conhecem alguém que já passou pela situação de ter que sair e não ter com quem deixar seu filho (a). Geralmente são estudantes, enfermeiras, médicas entre outros, que tem filhos e precisam de um lugar para deixá-los enquanto trabalham, estudam ou até mesmo precisam participar de algum evento. O que acontece é que não tendo opção de onde deixar seus filhos a maioria optam em leva-los para os compromissos ou até mesmo tendo que cancelar o mesmo ou deixando com algum parente próximo, não sendo uma situação muito agradável dependendo do assunto ao qual terá que resolver ou participar, situações essas que acontecem geralmente no período da noite.

Foi pensando nisso que tivemos a ideia de criar a PlaceKids, uma creche infantil que atenderá o público diurno com ampliação para noturno, onde atenderemos as necessidades de uma mãe ou um pai que possui especialmente dupla jornada entre estudos e trabalho ou até mesmo precisando participar de algum evento que geralmente acontecem a noite. Atenderemos crianças de 0 a 11 anos de idade, tendo como público alvo as classes B, C e D.

O futuro da educação infantil é na verdade uma aprendizagem onde será ao máximo explorado, tanto dos profissionais envolvidos, quanto dos alunos matriculados, um mix de teorias, fatos reais e atuais, tecnologia, desenvolvimento humano, desenvolvimento pedagógico e descoberta de habilidades. Ao assumir essa responsabilidade pela educação infantil a PlaceKids Ltda. compromete-se com a sociedade, em trazer uma educação de qualidade com profissionais gabaritados e muito bem treinados, contanto com uma estrutura de acordo com as legislações vigentes.

A Placekids é uma empresa diferenciada, buscando atender as necessidades de uma sociedade que busca suprir uma necessidade antes não oferecida por outras escolas no mercado, que é o berçário noturno e recreação noturno para atender uma população que trabalha ou estuda, não tendo onde ou com quem deixar suas crianças. Desenvolvemos uma nova concepção em todas as modalidades de

ensino, com projetos para um desenvolvimento infantil, focado no aprendizado e ensino didático/pedagógico, explorando ao máximo as habilidades de cada criança, desenvolvendo suas competências, raciocínio e agregação social.

1.1 – Principais pontos do Negócio

A placekids é uma creche infantil que terá uma diferenciação no horário de funcionamento, além do diurno teremos também o noturno. A ideia surgiu depois de vermos pelos corredores da faculdade FAMIG algumas mães com seus filhos pequenos sendo levados para a sala de aula, o que não é bom para a criança ficar muito tempo em um local parado sem distrações adequadas para sua idade e ao mesmo tempo ruim para a mãe pois a mesma não consegue aproveitar 100 % da aula.

O público-alvo será as classes B, C e D. Apostamos nesse público, por ser pessoas que muitas vezes não tem condições de contratar uma babá e podem optar por contratar nosso serviço.

O cliente terá preço acessível que o motivará a contratar nosso serviço, proporcionando assim, conforto e confiança ao cliente, com isso terá onde deixar seu filho (a) em eventos que não permite ou não é adequado para crianças.

Nosso serviço terá o foco voltado para estudantes pais e mães com dupla jornada que estudam/trabalham à noite e não tem com quem deixar seus filhos, além de ser aberto para outras pessoas que necessitam deixar seus filhos em um local de confiança principalmente no período da noite.

O nosso investimento inicial será de R\$50 mil reais com uma lucratividade esperada de 16 % no quinto ano, retorno dos investimentos é de R\$140.673,35 em 1 ano e 5 dias com um ponto de equilíbrio de R\$ 44.608,47.

1.2 – Empreendedores e experiência profissional

Administradores do negócio:

Vanuzia Teixeira dos Santos.

34 anos, Brasileira, casada, graduanda em Administração de Empresas, Técnica em logística, inglês básico, vasta experiência em assistente administrativo, controle de caixa, contas a pagar e receber, elaboração de contratos, controle de qualidade, controle de estoque e logística, vendas por telefone ativo e receptivo.

Leonardo Pereira de Oliveira.

41 anos, brasileiro, solteiro, graduando em Administração de Empresas, graduando em gestão de recursos humanos, formado em técnico de contabilidade, vasta experiência em área administrativa, financeira e recursos humanos, habilidades em técnicas de visual e merchandising e marketing.

Thalita Ellen Fernandes.

21 anos, solteira, graduanda em Administração de Empresas, experiência em auxiliar administrativo, admissão / demissão de funcionários, arquivo de documentos, CTPS, analista de documentos, recrutamento e seleção.

1.3 – Dados do empreendimento

PlaceKids, localizada na Rua Coral nº 21-bairro: Coração Eucarístico, Belo Horizonte MG, próximo a PUC MINAS do bairro. Esse bairro foi escolhido por ser um local próximo a faculdade, onde visamos alcançar uma grande quantidade de clientes, e por ser uma região com as classes B, C e D que é o foco para o nosso negócio.

1.4 – Missão

Oferecer um serviço de Excelência, propiciando uma aprendizagem eficaz e significativa, que prepare crianças competentes, éticos para um mercado competitivo, proporcionando desenvolvimento integral de crianças até 11 anos, no aspecto físico, psicológico, intelectual e social, interagindo o cuidar, o brincar e o educar.

1.5 – Visão

Ser referência e diferencial em serviços de berçários e recreação infantis, tendo comprometimento com a cidadania e desenvolvendo cada criança com práticas pedagógicas inovadoras.

1.6 – Forma jurídica

Optamos pela Sociedade Limitada devido a vários fatores que achamos benéficos para a empresa, visto que, a empresa é formada de 3 sócios. A responsabilidade financeira é limitada a quantidade de cotas que cada um detém, ou seja, capital investido pelos sócios define sua participação nos negócios. A remuneração dos sócios está relacionada ao Capital que investimos. Qualquer um dos sócios pode ser excluído se for remisso ou se colocar em risco o funcionamento e/ou a existência da sociedade.

Segundo código civil Brasileiro, Art. 1.052, estabelece que na Sociedade Limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do Capital Social. Outra vantagem é a preservação do Patrimônio dos sócios em caso de dívidas ou falências. Foi firmado um contrato social, celebrado entre os sócios.

Optamos por essa forma jurídica por acharmos ser mais vantajosa devido a:

- Atuação conjunta dos sócios;
- Distribuição de lucros simplificada;
- Pró-labore para os sócios que exercem cargos diretivos ou administrativos;
- Possibilidade de investir os lucros da empresa;
- A empresa não se confunde com a vida pessoal dos sócios.

1.7 – Enquadramento tributário

A Placekids é uma empresa tributada pelo simples nacional, dado que possui uma receita bruta que não ultrapassa R\$ 4,8 milhões ao ano, sendo devido à empresa o pagamento de impostos que são mesclados em uma guia única chamada DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional).

São devidos os seguintes impostos.

- Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ)
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)
- Contribuição para o PIS/Pasep
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP)
- Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS)
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

1.8 – Capital social

O capital social a ser investido na empresa será no valor de R\$ 50.000,00 dividido em igual valor e percentual para cada sócio da empresa.

Tabela 1 – Capital Social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Thalita Ellen Fernandes	R\$ 16.670,00	33,34 %
Sócio 2	Vanuzia Teixeira dos Santos	R\$ 16.665,00	33,33 %
Sócio 3	Leonardo Pereira de Oliveira	R\$ 16.665,00	33,33 %
Total		R\$ 50.000,00	100,00

Fonte: Autores (2020)

1.9 – Fonte de recursos

O investimento inicial é necessário para o início das operações de cada empresa. Todos os gastos realizados antes do início das atividades da empresa para reformar toda estrutura da creche foram lançados. Os custos operacionais fixos serão compostos por todas as despesas iniciais necessárias para que a empresa funcione e não são variáveis, custos que serão permanentes na empresa.

Para encontrar o valor do investimento inicial foi feita uma somatória dos custos operacionais fixo e pré-operacional, resultando no valor de R\$ 50.000,00. Esse valor foi dividido de igual valor para cada sócio com recurso próprio de cada um deles sem a necessidade de capital de terceiros ou empréstimos financeiros.

O capital de giro é uma ferramenta muito importante para a tomada de decisões, pois se refere ao ciclo operacional de uma empresa, englobando desde a compra de matéria-prima até a venda do produto ou serviço.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Clientes

A PlaceKids atenderá o público diurno com ampliação para noturno (este será nosso diferencial), onde atenderemos as necessidades de uma mãe ou um pai que possui dupla jornada que varia entre estudos, trabalho e cursos, dentre outros eventos ou até mesmo aquelas pessoas que precisam de um vale night ou precisam participar de algum evento noturno e não poderiam levar seu (s) filho (s).

O cliente poderá acompanhar seu (s) filho (s) através de um aplicativo exclusivo da PlaceKids, em tempo real. Será atendido crianças de 0 a 11 anos de idade. O público-alvo será as classes B, C e D, visto que é um público que necessita desse tipo de serviço, por ser pessoas que muitas vezes não tem condições de contratar uma babá. O cliente terá preço acessível que o motivará a contratar nosso serviço, proporcionando assim conforto e confiança ao cliente, com isso terá onde deixar seu filho (a) em eventos que não permite ou não é adequado para crianças.

A creche terá o foco voltado para estudantes pais e mães com dupla jornada que estudam/trabalham à noite e não tem com quem deixar seus filhos, além de ser aberto para outras pessoas que necessitam deixar seus filhos em um local de confiança principalmente no período da noite.

O mercado que atuamos é bem concorrido no horário comercial, porém atuaremos com diferencial de atendimento noturno.

- **Perfil**

A faixa etária varia: mulheres e homens a partir dos 20 anos de idade até os 45 anos aproximadamente.

Sexo: masculino e feminino

Composição familiar: com filhos entre 0 e 11 anos de idade

Profissão: indiferente

Renda: á partir de R\$ 1200,00

Escolaridade: indiferente

Estado civil: indiferente

- **Interesses e comportamentos**

A quantidade que os clientes compram do serviço é bem variável, visando isso temos planos mensais diurnos, mensais noturno e pagamento por dia de utilização ou por hora de utilização do serviço. A frequência em que o cliente compra ou consome o serviço depende do plano que ele contrata do mesmo, ou da sua necessidade de utilização do serviço.

Existem clientes que utilizam o serviço de forma diária em período diurno, clientes que utilizam o serviço diário noturno, clientes que utilizam o serviço quando necessitam de forma esporádica em período diurno, noturno ou por horas.

O cliente que se interessar pelo serviço pode fazer uma visita na creche para conhecer a estrutura da empresa ao qual está localizada na Rua: Coral nº 21 Bairro -Coração Eucarístico, Belo Horizonte MG.

- **Motivação de compra**

Preço: é variável, cada creche tem seu preço, isso varia muito conforme a estrutura da empresa, qualificação dos funcionários e tipo de serviço prestado, período de utilização do serviço, porém isso é fechado com cliente na hora da contratação do serviço e o que ele precisa utilizar.

Prazo de pagamento: o pagamento poderá ser feito através de cartão de crédito, débito, boleto bancário, debito em conta corrente ou em dinheiro.

Prazo de entrega: No ato da contratação do serviço.

Qualidade: garantimos qualidade, segurança, ambiente limpo e organizado, profissionais gabaritados e bem treinados.

Marca: PlaceKids Ltda.

Atendimento: O atendimento será em horário diurno a partir das 6:00 horas da manhã, até horário noturno 00:00 horas. Finais de semana em horário especial dependendo da demanda pré-agendadas, podendo funcionar pela madrugada.

- **Mercado**

Os avós adoram os netos, mimar, paparicar, dar carinho, mas chega um momento que é necessário um descanso, já não tem tanta energia para gastar com os netos devido à idade, no intuito de descanso para eles que terá o funcionamento da especial para a creche. Babas noturnas é complicado de encontrar, muitas possuem filhos e já tem aquele compromisso com eles dificultando o trabalho para terceiros.

O mercado das escolas e berçários infantis é cada vez mais promissor, visto que as pessoas estão cada vez mais sem tempo, porém com o nosso diferencial noturno que será aplicado estamos confiantes que o mercado se estenderá e com crescimento em curto prazo. O mercado não possui sazonalidade, pois, pode ser trabalhado o ano todo com diferentes tipos de negócio num mesmo lugar (escola, berçário, recreação) isso em dias normais e ou até mesmo em período de férias (colônia de férias).

2.2 – Concorrentes

A cidade possui em todos os bairros escolas infantis, com isso a existência da concorrência é inevitável, porém o intuito será o diferencial noturno que nenhuma delas possuem, e após a implantação temos que nos preparar pra futuras concorrências.

Foi feito uma pesquisa de mercado e identificamos na região do bairro Coração Eucarístico e bairros vizinhos, apenas dois concorrentes em potencial.

1 - Escola Elefantinho Elmer

Sediada na Rua Padre Dermeval Gomes nº 237 Bairro Coração Eucarístico BH-MG. Uma escola de 41 anos de existência, especializada em Educação Infantil. A escola possui apenas uma unidade, trabalha no regime de mensalidades por período (manhã e tarde) ou integral com funcionamento até as 17:30. A média de preço varia dependendo do período contratado pelo cliente, variando entre R\$410,00 e R\$590,00, com pagamento cartão ou boleto.

A escola possui 10 funcionários sendo eles: 02 diretoras (uma delas coordenadora pedagógica), 01 secretária, 02 professoras, 03 monitoras, 1 copeira e 01 faxineira. Possui uma média de 59 alunos matriculados. Possui um bom atendimento, com cordialidade e simpatia, boa estrutura, mobiliário regular, limpa, organizada e contém excelentes brinquedos.

É disponibilizado na escola: berçário, área de recreação, brinquedos, piscina infantil, vestiário, parquinho, cantina e quadra de esportes, acessibilidade, biblioteca e sistema de segurança. Os canais de venda: o cliente vai até a escola ou liga nos telefones disponibilizados. Não possui site, não faz telemarketing, possui apenas uma página de website, Facebook e Instagram, e-mail.

2 – Escola Pingo de Luz

Sediada a Rua Alcides Lobo nº 272, Bairro João Pinheiro BH- MG.

Uma escola com 23 anos de existência, especializada em educação infantil, ensino fundamental e possui também maternal. Possui regime de mensalidades por período (manhã ou tarde) e integral com funcionamento até às 17h20min. A média de preço depende do regime contratado pelo cliente, variando entre R\$390,00 a R\$ 560,00, com pagamento em cartão, boleto ou depósito em conta corrente.

A escola possui 16 funcionários sendo eles: 02 diretoras, 01 coordenadora, 01 secretaria, 04 professoras, 04 monitoras, 01 cozinheira, 02 auxiliares de cozinha e 01 faxineira. Possui 104 alunos matriculados, tem um bom atendimento, com cordialidade, simpatia, uma estrutura muito boa, mobiliário novo, brinquedos muito bons, ambiente limpo e seguro, com acessibilidade, biblioteca, sistema de segurança.

É disponibilizada pela escola uma estrutura com: berçários, rampa de acesso, sistema de segurança, refeitório, cozinha, biblioteca, brinquedoteca, quadra de esportes, piscina, chuveirão, vestiário e área de lazer. Os canais de venda: possui site, Facebook e Instagram e telefones disponibilizados. Não possui telemarketing, nem divulgação externa.

Comparação Placekids x concorrentes

Comparando a empresa PlaceKids com seus concorrentes supracitados, observamos que teremos alguns serviços que os nossos principais concorrentes oferecem, porém temos outros a oferecer que os mesmos não possuem. Segue abaixo uma comparação para melhor compreensão:

A empresa está bem localizada, em rua de fluxo no bairro, bem estruturada, bem sinalizada por fora, ficando bem visível o marketing visual para o cliente. O valor de nossa mensalidade é compatível, os gastos fixos, quantidade de alunos, número de funcionários, são praticamente os mesmos.

As condições de pagamento serão um diferencial em relação às condições de pagamento dos concorrentes sendo elas: crédito/débito de qualquer bandeira, depósitos ou transferências em conta concorrente da Placekids, boleto bancário emitido na hora conforme serviços utilizados e o pagamento em dinheiro.

A Placekids disponibiliza também os serviços de cantina, berçário, recreação, reforço escolar, hotelzinho, vale night, escolinha, creche, esportes e brincadeiras e monitoria das crianças por tempo integral.

A garantia oferecida: creche segura, com acessibilidade, atenção de 100% dos funcionários para com as crianças, com diferencial de monitoramento pelos pais em tempo real pelo aplicativo da empresa que garante ainda mais uma qualidade maior na prestação do serviço.

Visando e analisando os concorrentes x PlaceKids vimos que temos diferenciais no pagamento das mensalidades ou no período de utilização, no monitoramento via aplicativo, e a nossa grande aposta que não tem em nenhum concorrente direto ou indireto nosso que é o atendimento noturno até à meia noite e inclusive aos sábados em horário integral e em caso de demanda ou necessidade berçário ou hotelzinho noturno, o chamado Vale night .

2.3 – Fornecedores

No quadro 1 abaixo demonstra todos os nossos parceiros e deixamos claro os produtos e serviços que serão prestados por eles.

Quadro 1 - Fornecedores

Segmento	Produto	Serviço/produto	Fornecedor	Fornecimento
Comunicação	Internet/ câmeras	Computadores e televisão	Vivo	Anual
Comunicação	Linha telefônica	Telefonia	Vivo	Anual
TI	Impressoras	Xerox, impressão e etc.	Xerox	Anual
TI	Servidor/P.c./notebook	Gerenciar banco dados/ Aplicativo	Sql Server	Remoto/Anual
Infraestrutura	Conservadora	Limpeza e manutenção	Araújo Abreu	Anual
Educação	Brinquedos pedagógicos	Diversão, recreação	Leitura	Semestral
Educação	Livros educacionais	Conhecimento infantil	Leitura	Anual
Insumos	Material de escritório	Papel, canetas, lápis, tonner, etc...	Kalunga	Mensal
Insumos	Materiais descartáveis e utensílios	Copos, pratos, vasilhames etc..	Distribuidor triângulo	Mensal
Alimentação	Produtos alimentícios	Alimentos em geral	Variados	Semanal

Fonte: os autores (2020)

O setor de compras e suprimentos será responsável pela homologação, manutenção e desenvolvimento de toda a cadeia de fornecedores. O processo de captação da Placekids tem início na pesquisa de fornecedores, onde são levantadas informações tais como o preço, qualidade e comprometimento.

Para os segmentos de TI, comunicação e infraestrutura, optamos em fechar contratos anuais, objetivando melhores condições comerciais e atendimento personalizado. No segmento de educação nossas compras são realizadas conforme nossa demanda. Realizamos compras semanais de nossos produtos alimentícios, por serem perecíveis.

3 – PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

A Placekids é uma creche de auxílio as mães e pais que tem filhos menores de 11 anos de idade e que precisam de um lugar para eles ficarem durante um determinado período do dia.

No espaço da creche a criança terá todo acompanhamento de acordo com sua idade, com horários para brincar, comer, dormir e realizar atividades relacionadas ao aprendizado. A criança passa o dia na creche, faz os deveres de casa e participa de atividades recreativas e pedagógicas durante o dia. O período noturno será somente para recreação, brincadeiras, atividades pedagógicas e berçário. Estão incluídos também o banho, almoço e janta (para os alunos matriculados no integral especial) e lanche para alunos matriculados em outros horários que não sejam o integral.

No que diz respeito à recreação teremos uma brinquedoteca que será equipada com brinquedos comuns para as idades, brinquedos pedagógicos, jogos, livros, TV, com desenhos e musicais infantis, material para colorir, pintar, recortar e colar. Teremos também uma área externa de recreação com escorregadores, pula-pula, piscina de bolinhas, bolas, carrossel e também uma pequena horta onde as crianças poderão aprender a plantar e cuidar da natureza.

A cozinha e cantina serão esterilizadas todos os dias e terá todos os seus equipamentos em aço inox e armários brancos, além de um depósito que será guardado os materiais de alimentação, descartáveis juntamente com os utensílios e uma área de serviços que será utilizada pelas faxineiras da escola.

Os pais poderão acompanhar toda rotina do seu filho através do acesso as câmeras do estabelecimento, podendo deixar sugestões de melhorias e elogios aos colaboradores e ao atendimento em geral.

3.2 – Preço

A empresa irá trabalhar de acordo com a necessidade do cliente, onde terão as opções de contratar os pacotes mensais, semanais ou de horas. Os pagamentos serão no dinheiro, cartão de débito ou crédito, e boleto bancário não aceitaremos cheque como forma de pagamento.

No período de férias escolares a creche oferecera duas vezes na semana oficinas de teatro, dança e desenho para os pais e alunos que tem plano mensal, estas que será na terça feira e sexta feira no período da manhã, sem nenhum custo adicional.

Abaixo a lista de preços:

O preço varia dependendo da necessidade do cliente.

R\$5,00 hora diurno entre 6:00hs as 17:00hs

R\$8,00 hora noturno entre 18:00 as 00:00 horas

R\$30,00 diária entre 6:00 (período de chegada) as 17:00 horas (saída)

R\$36,00 diária entre 18:00 (período de chegada) a 00:00 horas (saída)

R\$450,00 plano mensal diurno

R\$550,00 plano mensal noturno

Finais de semana:

R\$7,00 hora diurno

R\$10,00 hora noturno

R\$35,00 diária entre 8:00 as 17:00 horas

R\$40,00 diária noturna entre 18:00 as 00:00 horas

Obs.: Não há mensalidades para finais de semana. Se houver necessidade ou demanda para a madrugada, o preço será fixo pelo período.

3.3 – Divulgação e promoção

Serão utilizadas as seguintes mídias sociais para a divulgação da creche, o Facebook, Instagram e WhatsApp, com uma constante interação com os potenciais usuários da creche, desenvolvimento de campanhas através de panfletos que serão entregues nas portas das faculdades.

Todas essas ações foram definidas através da pesquisa de mercado que teve como objetivo levantar dados de localização melhor para a creche e demanda pelo serviço.

Quanto maior o tempo que os pais ou mães optarem em deixar seus filhos na instituição melhor o valor será para eles, buscaremos oferecer o melhor preço do mercado, visando alcançar o maior número de pessoas possíveis e com foco no nosso público alvo que são as classes sociais B, C e D.

A creche Placekids será instalada inicialmente no bairro Coração Eucarístico próximo a faculdade PUC Minas na cidade de Belo Horizonte, região está que possui um grande fluxo de estudantes. À medida que for crescendo a demanda abriremos outros locais de atendimento em outros bairros e regiões da cidade.

Intensificaremos as promoções na fase inicial da creche, com a finalidade de gerar o desejo de conhecer o nosso serviço. Inicialmente a divulgação da creche será feita através do Facebook, Instagram e WhatsApp a custo zero pois, não impulsionaremos as postagens. E estas serão realizadas, em cada mídia, pelos menos 03 vezes ao dia por algum dos sócios.

Nos canais de venda e divulgação teremos um diferencial no primeiro momento com que seria feita algumas ações de marketing local como feiras voltadas para o público infantil, *coffe break*, onde será divulgado aos participantes o que a empresa oferece.

Cadastraremos a empresa no Guia de negócios do bairro (livro de empresas parceiras que são divulgadas para a população da região), e em período mais extenso com panfletagem de folders em pontos estratégicos tais como em frente a Faculdade PUC Minas do bairro Coração Eucarístico, Faculdade Milton Paiva da Avenida Catalão, Famig da avenida do contorno dentre outros locais estratégicos em Belo Horizonte. Fixaremos cartazes no comércio da região, telemarketing, Facebook, Instagram, Landing Page. O serviço é disponibilizado no momento da contratação do plano escolhido, podendo ser usado no mesmo dia e ser alterado a qualquer momento.

3.4 – Distribuição e vendas

A creche será uma empresa de prestação de serviços, sendo por sua vez a venda dos serviços no próprio estabelecimento.

3.5 – Localização

A escolha do local do seu negócio é uma estratégia de marketing, pois deve levar em conta os custos de localização, concorrentes, o acesso do cliente ao seu estabelecimento, além da análise infraestrutura da região.

A empresa terá sede alugada localizada na rua coral, 21 no bairro Coração Eucarístico, Belo Horizonte –Minas Gerais, região com grande trânsito de pessoas devido a faculdade PUC Minas ser próximo. Além do fácil acesso ao local e boa infraestrutura, a região possui supermercado, padaria e sacolão próximos o que facilita a compra dos produtos de uso básico para a creche.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

A SWOT é uma ferramenta muito utilizada pelas empresas para elaborar uma análise de cenário e do ambiente que a empresa está inserida, permitindo que seja realizado o planejamento estratégico, gestão da organização e análise dos pontos fracos, fortes, ameaças e oportunidades da instituição.

Para os pontos fortes e fracos, é necessária uma análise do ambiente interno da empresa para serem apontados quais são os pontos que precisam ser melhorados. Já as ameaças e oportunidades analisa-se o ambiente externo, o que os concorrentes não fazem e o que precisa ser feito para que a empresa possa fazer para ficar sempre a frente. Na análise, é possível observar que a estratégia pode ser melhorada onde são utilizadas ferramentas de diferenciação, liderança no custo total e enfoque.

No mercado de trabalho existe pouca mão de obra especializada para cuidados de crianças, faremos parcerias com empresas que oferecem cursos para cuidadores de idosos e crianças a fim de obter contato com os melhores profissionais, minimizando assim as necessidades de treinamentos. Além disso, incentivaremos a economia de água, reciclagem de materiais utilizados na creche a fim de diminuir os custos fixos e o impacto para o meio ambiente.

Um dos pontos fortes da creche é o funcionamento em horário especial (noturno) então intensificaremos as divulgações voltada para esse ponto diferencial a fim de neutralizar as ameaças uma vez que na cidade não tem creche noturna com esse diferencial. Pode ser feito uma revisão em todo processo interno da empresa a fim de buscar melhores ajustes no orçamento, para melhores resultados podemos buscar parcerias financeiras e usar a ferramenta 5W2H, os 5W do nome correspondem às palavras de origem inglesa What, When, Why, Where e Who, e o 2H, à palavra How e à expressão How Much. Traduzindo: O quê, Quando, Por quê, Onde, Como, Quem e Quanto. Essa ferramenta ajuda a melhorar a

segregação de tarefas dentro de um processo e a ver, de maneira gerencial, como os processos estão se desenvolvendo.

A Placekids vai investir em qualidade, conforto e entretenimentos para as crianças, diferenciando ao máximo dos possíveis concorrentes. No Quadro 2 abaixo é possível analisar de forma mais resumida todos os pontos citados acima.

Quadro2 – Matriz SWOT

Fatores Internos	S: Forças 1-Custo acessível 2-Horário de funcionamento especial (noturno) 3-Câmaras com acesso em tempo real.	W: Fraquezas 1-Custo fixo elevado (luz, água, aluguel). 2-Investimento alto para iniciar.
Fatores Externos	O: Oportunidades 1-Possibilidade de expandir para outras cidades e regiões. 2-Na cidade de Belo Horizonte não tem creche noturna.	T: Ameaças 1-Babás 2-Deixar com os avós. 3-Creches já existente no mercado. 4-Mão de obra qualificada.

Fonte: Os Autores (2020)

Muitas das vezes uma babá ou avós não vão ter disposição/paciência para acompanhar os seus filhos em brincadeiras, leituras, programas de incentivos à aprendizagem que os pequenos precisam nesta fase importante de suas vidas, na creche elas terão o acompanhamento adequado para o seu desenvolvimento com um custo bem acessível.

4.2 – BSC

O BSC (BALANCEAD SCORECARD), pode ser definido como uma ferramenta de gestão de sistema estratégico e operacional, que mede de forma eficaz o grau de satisfação do cliente através do bom relacionamento de uma forma integrada, leva a criação de valor que pode ser definida em quatro perspectivas, a financeira, cliente, processo interno e aprendizado.

- **Perspectivas**

Financeira:

São estratégias que são usadas para medir a saúde financeira da empresa, relatórios de eventos econômicos ocorridos em um determinado período da empresa que pode ser tirado como base como está a lucratividade, perdas etc.

- O retorno sobre investimento será de R\$140.673,35 em 1 ano e 5 dias.
- A projeção da lucratividade será de 16% no quinto ano
- E a receita de R\$85.419,19 no quinto ano.
- Estudaremos uma redução dos custos fixos a partir do segundo ano de empresa a fim de aumentar a rentabilidade.

Cliente

Diz a respeito da proposta de valor para o cliente (tempo, qualidade e preço), visa atender a demanda e as necessidades do cliente da forma que ele quer do jeito que ele quer, buscando sempre a sua satisfação.

- A Placekids terá uma participação de mercado considerável, devido não ter concorrentes com o mesmo diferencial de funcionamento (noturno)
- Para a conquista e retenção de clientes, faremos promoções para os pais que manterem sua mensalidade em dia, sendo para cada um ano pago sem atrasos, ganhara uma mensalidade grátis.
- A satisfação dos clientes será medida através de pesquisas com objetivo de ouvir o cliente e trabalhar da melhor forma possível para atender suas necessidades.

Processos Internos

Auxilia os gestores a identificar os processos mais importantes da empresa e trabalhar de forma que gere valor para o cliente e receita para a empresa.

- Buscaremos sempre a inovação dos nossos serviços oferecendo o melhor do mercado para nossos clientes.
- A creche é uma empresa de prestação de serviços tendo a sua venda e distribuição no próprio estabelecimento.

- O Pós-venda é um processo muito importante para a empresa, com essa ferramenta a empresa consegue mensurar o nível de qualidade dos serviços que está oferecendo para se consumidor, faremos esse controle a cada 6 meses com os clientes que optarem em pagar o plano mensal, e para os demais será feito no dia seguinte após o uso do serviço pelo seu filho.

Aprendizado e Crescimento

É um processo que a empresa visa trabalhar para melhorar o ambiente de trabalho dos funcionários, a sua satisfação para com a empresa, tais como a implantação de sugestões e melhorias feita pelos funcionários, com isso gera valor para o funcionário e cliente através da demonstração de satisfação do funcionário que o atende.

- Como forma de diminuir a rotatividade dos funcionários será trabalhado a satisfação e retenção dos mesmos, procurando fazer reuniões individuais constantemente para saber opinião de que tipo de ferramenta ele precisa para facilitar seu trabalho e trabalhar as formas de melhorias da melhor forma possível.
- Ofereceremos programas de incentivos a capacitação e treinamento dos funcionários, onde de acordo a necessidade de cada um será ofertado um tipo de incentivo.
- Todos os funcionários da creche terão acesso aos sistemas de Informação para facilitar seu trabalho e aprendizado.

Figura 2-Layout das salas que serão adaptadas conforme a faixa etária.



Fonte: Google.com (2020)

A creche terá um berçário para 40 crianças com berços/cama e um fraldaria em anexo. A creche será equipada também com um brinquedoteca ampla e adaptada.

Figura 3-Layout da Brinquedoteca



Fonte: Google.com (2020)

Logo na entrada da creche será a recepção e a sala da administração com banheiros para os clientes adultos e os funcionários da escola. A escola possui uma cozinha e cantina que seguirá os padrões da vigilância sanitária, com mobiliário (mesa e cadeiras) colorido e ambiente decorado para incentivar as crianças a se alimentar de forma divertida.

Figura 4-Layout da cantina:



Fonte: Google.com (2020)

5.2 – Capacidades produtivas

A capacidade da creche será para um total de 80 crianças regularmente matriculadas em qualquer um de nossos planos supracitados.

Nossa capacidade semanal diário-noturna será a mesma aos sábados no período diurno. Para o período noturno aos sábados, essa capacidade se reduz para 50% apenas, podendo futuramente ser alterada devido à demanda, se houver necessidade. Nossa mão-de-obra é para atender de forma eficaz as 80 crianças que estiverem matriculadas pelos nossos professores, monitores, diretores e demais funcionários.

A matéria prima foi calculada para atender semanalmente a cantina com refeições ou lanches sejam eles trazidos pelas crianças ou fornecidos pela PlaceKids, sendo que temos mesas, cadeiras e vasilhames suficientes a todos. Os brinquedos e materiais de recreação e pintura também é suficiente para atender a todas as crianças.

Visando atender nossos clientes e proporcionando tranquilidade aos mesmos temos a missão de atender todos de forma eficaz, sem ter uma creche superlotada e livre de reclamações.

5.3 – Processos operacionais

Funcionamento da empresa

A PlaceKids é uma empresa que funcionará como uma creche infantil que atenderá o público através de creche, recreação, berçário, alfabetização básica a crianças, alimentação e acompanhamento e reforço escolar, oficinas.

Cada profissional da empresa é responsável por um tipo de trabalho para atender de forma eficaz as crianças e seus pais ou responsáveis legais. As professoras responsáveis pela educação, acompanhamento e reforço escolar, os monitores responsáveis pela recreação, oficinas e berçário, a cantineira pelo lanche ou almoço das crianças, faxineira pela limpeza e organização do ambiente, assim como esterilização dos equipamentos e higienização do ambiente e os diretores responsáveis pelo funcionamento e ordem da empresa de forma geral.

Segue abaixo o fluxograma de um dos processos da PlaceKids, no que diz respeito a entrega da criança na escola por seus pais ou responsáveis legais.

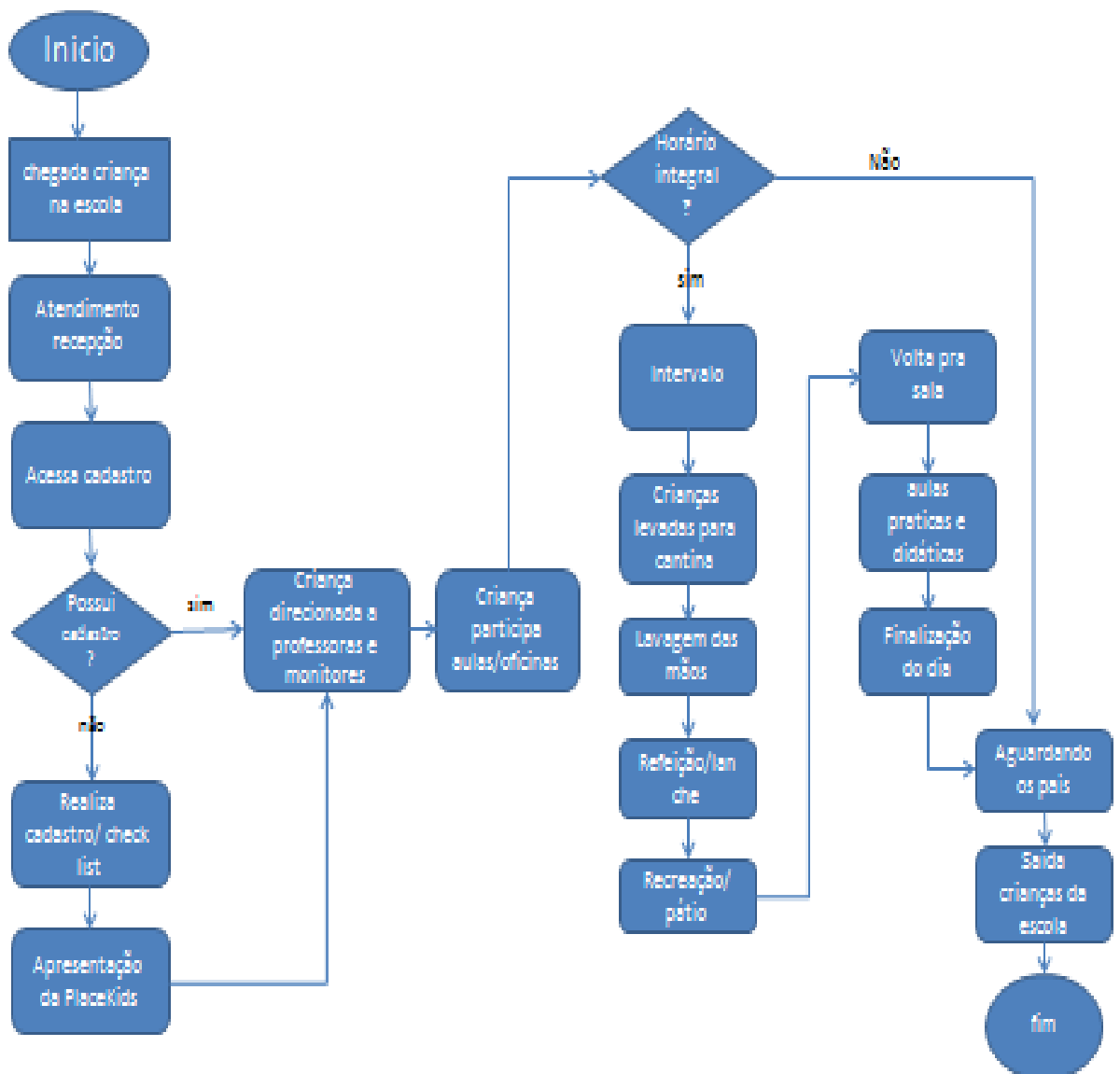
A criança chega na creche com seus pais, a recepção faz o acolhimento inicial, realiza cadastro da criança no qual é observado diversos fatores que dentre eles o horário de medicamento, alimentação, se a criança tem alergias ou outras particularidades. Após a recepção inicial, é realizado a apresentação da escola para que depois a criança já ambientada seja direcionada para a sua sala de aula para o início do dia de estudos, oficinas e etc.

No intervalo as crianças que são matriculadas em horário integral, os mesmos são levados à cantina para lavagem das mãos e realização de refeições ou lanches. Em seguida são direcionadas ao pátio para a recreação e interação. No final do intervalo volta-se a sala de aula para continuação das atividades de aulas práticas e aulas didáticas com materiais para desenvolver a capacidade mental, de raciocínio e o desenvolvimento das crianças.

No final do dia, as crianças aguardam os seus pais para retorno à suas casas são finalizadas o ciclo do processo. Para crianças que não permanecem horário integral na escola, elas não passam pelo ciclo do intervalo e recreação, saem do período de aula e vão direto aguardar seus pais os buscarem e assim finaliza o dia das mesmas na escola encerrando assim seu ciclo.

Figura 5- Fluxograma

Fluxograma processo: O dia da criança na Placekids.



Fonte: Autores (2020)

5.4 – Plano de pessoal

5.4.1 – Atribuições dos sócios

- Thalita Ellen Fernandes: Diretora Geral

Responsável por dirigir, planejar, organizar e controlar as atividades de diversas áreas da empresa, fixando políticas de gestão dos recursos financeiros, administrativos, estruturação, racionalização, e adequação dos serviços diversos. Desenvolve o planejamento estratégico, identifica oportunidades, avalia a viabilidade e faz recomendações sobre novos investimentos ou desenvolvimento de novos negócios.

- Vanuzia Teixeira dos Santos: Diretora Administrativa

Responsável por organizar, planejar e orientar o uso dos recursos financeiros, físicos, tecnológicos e humanos da Placekids, buscando soluções para todo tipo de problema administrativo e se relacionar com todas as áreas da empresa.

- Leonardo Pereira de Oliveira: Diretor Operacional

Responsável por cuidar e controlar a qualidade dos serviços prestados, produtos, estrutura e equipamentos da Placekids e também responsável por instruir o diretor administrativo uma eventual troca de profissionais ou admissão de novos colaboradores da empresa.

5.4.2 – Pessoal

Mão de obra necessária

1 Diretora geral

1 diretora administrativa

1 diretor operacional

3 professoras

3 auxiliares ou monitores de creche

1 faxineira

1 cozinheira

Cargo: Professora de nível infantil

Função: Promovem educação e a relação ensino-aprendizagem de crianças de até seis anos; cuidam de alunos; planejam a prática educacional e avaliam as práticas pedagógicas. Organizam atividades; pesquisam; interagem com a família e a comunidade e realizam tarefas administrativas.

Cargo: Diretor de instituição educacional

Função: planejam e avaliam atividades educacionais; coordenam atividades administrativas e pedagógicas; gerenciam recursos financeiros; participam do planejamento estratégico da instituição e interagem com a comunidade e com o setor público.

Cargo: Auxiliar “Monitor de creche”

Função: Ensinam e cuidam de alunos na faixa de zero a seis anos; orientam a construção do conhecimento; elaboram projetos pedagógicos; planejam ações didáticas e avaliam o desempenho dos alunos. Preparam material pedagógico; organizam o trabalho no desenvolvimento das atividades, mobilizam um conjunto de capacidades comunicativas.

Cargo: Faxineiro (a)

Função: Executam serviços de manutenção elétrica, mecânica, hidráulica, carpintaria e alvenaria, substituindo, trocando, limpando, reparando e instalando peças, componentes e equipamentos, conservam vidros e fachadas, limpam recintos e acessórios e tratam de piscinas trabalhão seguindo normas de segurança, higiene, qualidade e proteção ao meio ambiente.

Classificação Brasileira de Ocupação – CBO é um documento que nomeia, descreve e codifica as profissões, ou seja, ela explica cada profissão e discrimina informações referentes a cada uma delas. Descrito no quadro abaixo estão os códigos de cada profissão:

Tabela 2- CBO

Cargo	Código CBO
Professora	2311-05
Administrador	2521-05
Auxiliar “Monitor de creche”	3311-10
Cozinheira	5132-05
Faxineiro (a)	5143-20
Diretor (a)	1313-05

Fonte: próprios autores (2020)

6 – PLANO FINANCEIRO

Apresenta todo o resultado obtido, conseguindo garantir a solidez, a rentabilidade e a segurança das ações que possam ocorrer pela empresa. Permitindo a identificação dos caminhos a serem seguidos e os próximos passos que a empresa poderá implementar para se manter no mercado.

6.1 – Investimento inicial

Após toda a análise de processos para a abertura da PLACEKIDS, será necessário um investimento inicial de R\$ 50.000,00. Neste valor estão definidos os investimentos fixos que são todos materiais de escritório necessários, etc. Os investimentos pré-operatórios são todos os procedimentos necessários para o preparo da creche. O estoque inicial é o valor em produtos para a comercialização dos produtos ou serviço e o capital de giro é o valor que a empresa precisa para movimentar o caixa e não ficar na negativa no mercado.

6.1.1 – Investimentos fixos

Tabela 3 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	VI. Uni.	Total
1	Armários recreação, refeição	2	R\$ 499,90	R\$ 999,80
2	Fogão	1	R\$ 979,00	R\$ 979,00
3	Colchões e colchetes	20	R\$ 79,00	R\$ 1.580,00
4	Brinquedo do playground	6	274,98	R\$ 1.649,82
5	TVs	2	R\$ 1.259,10	R\$ 2.518,20
6	Jogos e Brinquedos	30	R\$ 18,36	R\$ 551,70
7	Estantes livros/deposito	3	R\$ 210,75	R\$ 632,25
8	Mesa e Cadeira	4	R\$ 339,70	R\$ 1.358,88
9	Livros	100	R\$ 7,80	R\$ 780,00
10	Computador	4	R\$ 999,80	R\$ 3.999,20
11	Botijão de Gás	1	R\$ 70,39	R\$ 70,39
12	Talhares	20	R\$ 75,99 kit 50	R\$ 79,99
13	Copos	20	R\$ 39,75 kit 50	R\$ 39,75
13	Copos	20	R\$ 39,75 kit 50	R\$ 39,75
14	Pratos	20	R\$ 32,99 kit 50	R\$ 32,99
15	Câmera de segurança (lp sem fio 360°)	6	R\$ 209,85	R\$ 1.259,10
16	Aplicativo para acompanhamento das crianças	1	R\$ 274,74	R\$ 274,74
Total				R\$ 16.845,56

Fonte: próprios autores (2020)

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Foram apurados e relacionado na Tabela 4, quais são os investimentos pré-operacionais que a PLACEKIDS precisará ter para conseguir abrir e adequar o local onde deseja alocar a empresa.

Tabela 4 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	JUNTA COMERCIAL E CNP	R\$ 397,00
2	Alvará de Localização e Funcionamento	R\$ 246,46
3	Reforma das sala de recreação	R\$ 1.200,00
4	Brindes	R\$ 120,00
5	Websites e blogs, E-commerce	R\$ 1.000
6	Criação de material promocional	R\$ 270,00
7	Reforma de banheiros	R\$ 1.700,00
Total		R\$ 4.933,46

Fonte: próprios autores (2020)

6.1.3 – Estoques iniciais

Como a empresa é uma empresa de prestação de serviço não vai ter um estoque inicial

6.1.4 – Capital de Giro

O capital de giro é uma ferramenta muito importante para tomada de decisões, pois se refere ao ciclo operacional de uma empresa, englobando desde a compra de matéria-prima até a venda do produto ou serviço.

Tabela 5 – Capital de giro

Item	Valor (\$)
Energia	R\$ 400,00
Água	R\$ 250,00
Sálario dos Colaboradores	R\$ 21.875,00
Telefonia	R\$ 200,00
Alimentos	R\$ 1.000,00
Internet	R\$ 299,99
Gás	R\$ 70,39
Total	R\$ 24.095,38

Fonte: próprios autores (2020)

6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

Tabela 6 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 16.805,81
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 4.933,46
3	Estoques iniciais	R\$ -
4	Capital de giro	R\$ 24.095,38
Total		R\$ 45.834,65

Fonte: próprios autores (2020)

Tabela 7 – Fontes de Recursos (exemplo)

Item	Descrição	Valor(\$)	Valor (%)
1	Recursos próprios	R\$ 29.028,84	63%
2	Recurso de terceiros	R\$ 16.805,81	37%
Total		R\$ 45.834,65	100%

Fonte: próprios autores (2020)

6.2 – Gastos com pessoal

Os gastos com pessoal envolvem desde salário até despesas com alimentos, e eles estarão descritos na Tabela 8 para especificar os gastos com pessoal da PLACEKIDS.

Tabela 8 – Gastos com pessoal

CARGO	SALÁRIO	FGTS SALÁRIO	FÉRIAS 1/12	ADICIONAL NOTURNO	AUXÍLIO TRANSPOR	1/3 FÉRIAS 1/12	13º SALÁRIO 1/12	FGTS FÉRIAS 1/12	Total
Diretor	R\$ 3.500,00	R\$ 280,00	R\$ 291,67		R\$ 210,00	R\$ 97,22	R\$ 291,67	R\$ 23,33	R\$ 2.030,59
Professora 1	R\$ 2.200,00	R\$ 176,00	R\$ 183,33	R\$ 440,00	R\$ 132,00	R\$ 61,11	R\$ 183,33	R\$ 14,67	R\$ 1.490,00
Professora 2	R\$ 2.200,00	R\$ 176,00	R\$ 183,33	R\$ 440,00	R\$ 132,00	R\$ 61,11	R\$ 183,33	R\$ 14,67	R\$ 1.490,00
Professora 3	R\$ 2.200,00	R\$ 176,00	R\$ 183,33	R\$ 440,00	R\$ 132,00	R\$ 61,11	R\$ 183,33	R\$ 14,67	R\$ 1.490,00
Administrador	R\$ 2.500,00	R\$ 176,00	R\$ 183,33		R\$ 152,00	R\$ 61,11	R\$ 183,33	R\$ 14,67	R\$ 1.070,08
Administrador	R\$ 2.500,00	R\$ 176,00	R\$ 183,33		R\$ 152,00	R\$ 61,11	R\$ 183,33	R\$ 14,67	R\$ 1.070,08
Aux. Professora 1	R\$ 1.500,00	R\$ 120,00	R\$ 125,00	R\$ 300,00	R\$ 92,00	R\$ 41,67	R\$ 125,00	R\$ 10,00	R\$ 1.017,97
Aux. Professora 1	R\$ 1.500,00	R\$ 120,00	R\$ 125,00	R\$ 300,00	R\$ 92,00	R\$ 41,67	R\$ 125,00	R\$ 10,00	R\$ 1.017,97
Aux. Professora 1	R\$ 1.500,00	R\$ 120,00	R\$ 125,00	R\$ 300,00	R\$ 92,00	R\$ 41,67	R\$ 125,00	R\$ 10,00	R\$ 1.017,97
Faxineira	R\$ 1.040,00	R\$ 83,20	R\$ 86,67	R\$ 208,00	R\$ 52,00	R\$ 28,89	R\$ 86,67	R\$ 6,93	R\$ 694,00
Cozinheira	R\$ 1.235,00	R\$ 98,80	R\$ 102,92	R\$ 247,00	R\$ 68,00	R\$ 34,31	R\$ 102,92	R\$ 8,23	R\$ 830,38
TOTAL	R\$ 21.875,00	R\$ 1.702,00	R\$ 1.772,92	R\$ 2.675,00	R\$ 1.306,00	R\$ 590,97	R\$ 1.772,92	R\$ 141,83	R\$ 13.219,05

Fonte: próprios autores (2020)

Tabela 9 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 12	Total
Folha de pagamento	R\$ 21.875,00	R\$ 21.875,00	R\$ 21.875,00	R\$ 21.875,00	R\$ 21.875,00	R\$ 262.500,00
Encargos sociais sobre folha	R\$ 1.772,92	R\$ 1.772,92	R\$ 1.772,92	R\$ 1.772,92	R\$ 1.772,92	R\$ 21.275,00
Provisão 13º	R\$ 1.822,92	R\$ 1.822,92	R\$ 1.822,92	R\$ 1.822,92	R\$ 1.822,92	R\$ 21.875,04
Provisão férias	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 15.600,00
Subtotal	R\$ 26.770,84	R\$ 26.770,84	R\$ 26.770,84	R\$ 26.770,84	R\$ 26.770,84	R\$ 321.250,04
Vale Transporte	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 15.672,00
Vale alimentação	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Subtotal	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 15.672,00
Total das Despesas	R\$ 28.076,84	R\$ 28.076,84	R\$ 28.076,84	R\$ 28.076,84	R\$ 28.076,84	R\$ 336.922,04

Fonte: próprios autores (2020)

Podendo observar os gastos com pessoal de forma mensal e anual, realizando assim o acompanhamento dos gastos com funcionários de forma geral e avaliando as funções, encargos e despesas com transporte.

6.3 – Remuneração dos sócios

Foi decidido a remuneração dos donos considerando a situação de início de mercado da empresa. O valor dos mesmos fora decidido através de uma pesquisa de mercado e com uma redução no mesmo, pelo fato da empresa estar ingressando no mercado, conforme Tabela 10.

Tabela 10 - Remuneração

NOMES	Valor em \$
Thalita Ellen Fernandes	R\$ 3.500,00
Leonardo Pereira de Oliveira	R\$ 2.500,00
Vanuzia teixeira dos Santos	R\$ 2.500,00
Total	R\$ 8.500,00

Fonte: próprios autores (2020)

6.4 – Projeção de custos e despesas

Foi apurado os custos e despesas que a empresa projeta e foi elaborado um relatório com os dados anuais, Tabela 11. Tendo uma elevação no valor de 4,7% sendo uma margem de segurança referente a inflação. Conseguindo, ter um maior controle se o realizado estará de acordo com o projetado, ou se terá que fazer alguma mudança para reduzir os custos ou despesas que estão ocorrendo.

Tabela 11 - Projeção de despesas

Descrição	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano
Folha de pagamento	R\$ 21.875,00	R\$ 22.903,13	R\$ 23.979,57	R\$ 25.106,61	R\$ 26.286,62
Encargos sociais sobre folha	R\$ 1.722,20	R\$ 1.803,14	R\$ 1.887,89	R\$ 1.976,62	R\$ 2.069,52
FGTS	R\$ 1.702,00	R\$ 1.781,99	R\$ 1.865,75	R\$ 1.953,44	R\$ 2.045,25
Previsão 13º, férias + 1/3 + FGTS	R\$ 3.122,00	R\$ 3.126,70	R\$ 3.273,65	R\$ 3.427,52	R\$ 3.588,61
Vale transporte	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00	R\$ 1.306,00
Fornecedores	R\$ 2.290,00	R\$ 2.290,00	R\$ 2.290,00	R\$ 2.290,00	R\$ 2.290,00
Aluguel +PTU	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Água, luz, telefone e internet	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
Gastos com propaganda	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Manutenção da infraestrutura	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Total	R\$ 37.917,20	R\$ 39.110,96	R\$ 40.502,86	R\$ 41.960,19	R\$ 43.486,00

Fonte: próprios autores (2020)

6.5 – Custos do produto ou serviço

Todos os custos dos serviços foram estimados a partir de pesquisas realizadas com empresas do mesmo segmento, no qual foi coletado a média das mensalidades de outras creches R\$450.00 + R\$100.00 em adicional noturnos, resultando numa mensalidade de R\$ 550 reais.

Tabela 12 – Custos do produto ou serviço

Item	Descrição do serviçoS	Valor
1	Plano mensal noturno	R\$ 550,00

Fonte: próprios autores (2020)

6.6 – Previsão de vendas

Inicialmente pretende-se ter 40 alunos na creche, com a mensalidade no valor de R\$ 450,00 com o valor de R\$ 100,00 de honorários noturno no plano mensal com um aumento de 3 a 5 crianças por cada mês, porém oferecemos também que os pais deixem os filhos somente quando precise sendo assim pagando somente o valor do tempo que deixou a sua criança, conforme apontado na Tabela 13.

Tabela 13 – Previsão de vendas

Mês	Quan. Aluno	Adicional noturno	Valor mensalidade	Faturamento mensal
Jan	40	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 22.000,00
Fev	45	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 24.750,00
Mar	50	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 27.500,00
Abr	59	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 32.450,00
Mai	63	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 34.650,00
Jun	66	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 36.300,00
Jul	69	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 37.950,00
Ago	72	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 39.600,00
Set	75	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 41.250,00
Out	77	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 42.350,00
Nov	79	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 43.450,00
Dez	80	R\$ 100,00	R\$ 450,00	R\$ 44.000,00
Faturamento anual				R\$ 426.250,00

Fonte: próprios autores (2020)

6.7 – Impostos sobre faturamento

Os aumentos foram projetados de acordo com o aumento do faturamento anual de 10%.

Tabela 14 – Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
1	R\$ 426.250,00	15%	R\$ 63.937,50
2	R\$ 468.875,00	15%	R\$ 70.331,25
3	R\$ 515.762,50	15%	R\$ 77.364,38
4	R\$ 567.338,75	15%	R\$ 85.100,81
5	R\$ 624.072,63	15%	R\$ 93.610,89
Total	R\$ 2.602.298,88	75%	R\$ 390.344,83

Fonte: próprios autores (2020)

6.8 – Projeções financeiras

O fluxo de caixa é a previsão de entradas e saídas financeiras de um período determinado, bem como o confronto dessa revisão com as operações realizadas, levando em consideração o investimento inicial, o faturamento mensal e os custos fixos e variáveis da empresa.

O fluxo de caixa tem o objetivo de fornecer informações corretas para a tomada de decisões no setor financeiro, evitar desequilíbrio entre entradas e saídas, prever com antecedência os períodos em que haverá necessidade de buscar recursos financeiros fora da empresa, dar liquidez aos vencimentos, evitar que recursos fiquem sem rendimento ou remuneração e acompanhar sistematicamente o comportamento do Ciclo Operacional incidente sobre o Caixa Operacional Mínimo.

Os dados coletados e estimados da empresa PlaceKids, sobre investimentos, custos fixos e variáveis foram multiplicados por 12 meses pois a projeção do fluxo de caixa é anual não mensal, seguem nas tabelas abaixo:

6.8.1 – Fluxo de caixa

Tabela 15 – Fluxo de caixa

Item	Momento (1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano
Investimento	R\$ 50.000,00					
Capital de Giro	R\$ 24.095,38					
Receita Bruta		R\$ 426.250,00	R\$ 468.875,00	R\$ 515.762,50	R\$ 567.338,75	R\$ 624.072,63
Impostos, deduções		R\$ 63.937,50	R\$ 70.331,25	R\$ 77.364,38	R\$ 85.100,81	R\$ 93.610,89
Receita líquida		R\$ 362.312,50	R\$ 398.543,75	R\$ 438.398,12	R\$ 482.237,94	R\$ 530.461,74
Lucro bruto		R\$ 362.312,50	R\$ 398.543,75	R\$ 438.398,12	R\$ 482.237,94	R\$ 530.461,74
Custo fixos		R\$ 289.144,56	R\$ 318.059,02	R\$ 349.864,92	R\$ 384.851,41	R\$ 423.336,55
Custo variáveis		R\$ 37.917,20	R\$ 39.110,96	R\$ 40.502,86	R\$ 41.960,19	R\$ 43.486,00
Lucro operacional		R\$ 35.250,74	R\$ 41.373,77	R\$ 48.030,34	R\$ 55.426,34	R\$ 63.639,19
Depreciação		R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Lucro Tributável		R\$ 30.450,74	R\$ 36.573,77	R\$ 43.230,34	R\$ 50.626,34	R\$ 58.839,19
IR/CS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Lucro Antes Depreciação		R\$ 30.450,74	R\$ 36.573,77	R\$ 43.230,34	R\$ 50.626,34	R\$ 58.839,19
Depreciação		R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Valor Residual						R\$ 16.980,00
Recuperação de Giro						R\$ 4.800,00
Lucro Líquido		R\$ 35.250,74	R\$ 41.373,77	R\$ 48.030,34	R\$ 55.426,34	R\$ 63.639,19

Fonte: próprios autores (2020)

Tabela 16 – Custos fixos

Custos fixos mensal		\$
Plano celular da empresa	R\$	400,00
Internet;	R\$	299,99
Telefone;	R\$	200,00
Aluguel;	R\$	900,00
Material de expediente do departamento administrativos;	R\$	200,00
Material de limpeza;	R\$	150,00
Salários dos funcionários	R\$	21.875,00
Gás	R\$	70,39
Total	R\$	24.095,38

Fonte: próprios autores (2020)

Tabela 17– Custos Variáveis

Custo Variáveis mensal		\$
Alimentos	R\$	2.509,77
Água	R\$	250,00
Energia elétrica;	R\$	400,00
Total	R\$	3.159,77

Fonte: próprios autores (2020)

6.8.2 – Projeção de resultados

Tabela 18 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 426.250,00	R\$ 468.875,00	R\$ 515.762,50	R\$ 567.338,75	R\$ 624.072,63
(-) deduções e abatimentos	R\$ 63.937,50	R\$ 70.331,25	R\$ 77.364,38	R\$ 85.100,81	R\$ 93.610,89
(-) Comissão sobre vendas	0	0	0	0	0
(=) Vendas líquidas	R\$ 362.312,50	R\$ 398.543,75	R\$ 438.398,12	R\$ 482.237,94	R\$ 530.461,74
(-) Custo de mercadorias vendidas	0	0	0	0	0
(=) Lucro bruto operacional	R\$ 362.312,50	R\$ 398.543,75	R\$ 438.398,12	R\$ 482.237,94	R\$ 530.461,74
(-) despesas administrativas	R\$ 289.144,56	R\$ 318.059,02	R\$ 349.864,92	R\$ 384.851,41	R\$ 423.336,55
(-) depreciação	4800	4800	4800	4800	4800
(=) Lucro líquido operacional	R\$ 68.367,94	R\$ 75.684,73	R\$ 83.733,20	R\$ 92.586,53	R\$ 102.325,19
Lucratividade (%)	16%	16%	16%	16%	16%
Rentabilidade (%)	73%	66%	60%	54%	49%

Fonte: próprios autores (2020)

6.9 – Análise de Investimento

6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

O valor presente líquido é uma ferramenta que auxilia na análise de investimentos. Após ser aplicado a taxa de desconto o resultado sendo igual ou maior a zero, o projeto se torna viável, calcula-se abaixo na tabela 19, o VPL da empresa na calculadora hp12c.

O valor presente líquido encontrado na empresa PLACEKIDS foi de R\$ 140.673,35.

Tabela 19 – Projeção de resultados

Investimento	Período	Resul do período	HP	VPL
R\$ 74.095,38	0		0 CHS G Cfo	
	1	R\$ 35.250,74	G CFj	
	2	R\$ 41.373,77	G CFj	
	3	R\$ 48.030,34	G CFj	
	4	R\$ 55.426,34	G CFj	
	5	R\$ 85.419,19	G CFj	
			i	
			F IRR	R\$ 140.673,35

Fonte: próprios autores (2020)

6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

O Payback é um indicador utilizado para calcular o período de retorno de um investimento. O prazo encontrado para o retorno do investimento no projeto da PLACEKIDS foi de 1.05 anos.

Tabela 20 – Projeção de resultados

Period	Entrada	Entrada acumulad
0	-R\$ 74.095,38	-R\$ 74.095,38
1	R\$ 35.250,74	R\$ 38.844,64
2	R\$ 41.373,77	R\$ 2.529,13
3	R\$ 48.030,34	R\$ 50.559,47
4	R\$ 55.426,34	R\$ 105.988,81
5	R\$ 85.419,19	R\$ 191.408,00

Fonte: próprios autores (2020)

- R\$ 74.095,38 + R\$35.250,74 = - R\$ 38.844,64 + R\$41.373,77= R\$2.529,13 / R\$48.030,34= 0,05 = 1,05 anos

6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

A taxa interna de retorno (TIR), é a taxa de retorno de um investimento. Os projetos em que se obtém TIR igual ou maior a taxa mínima de retorno são considerados projetos viáveis. Taxa interna de retorno foi de 53,27% a atratividade usada para verificar a viabilidade do negócio foi de 6.5%, pois a taxa Selic está em 24,5% ao ano, e para o negócio ser interessante foi essa taxa.

Tabela 21 – Projeção de resultados

Investimento	Período	Resul do período	HP	TIR
R\$ 74.095,38	0		0 CHS G Cfo	
	1	R\$ 35.250,74	G CFj	
	2	R\$ 41.373,77	G CFj	
	3	R\$ 48.030,34	G CFj	
	4	R\$ 55.426,34	G CFj	
	5	R\$ 85.419,19	G CFj	
		6,5	i	
			F IRR	53,27%

Fonte: próprios autores (2020)

6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

O ponto de equilíbrio é obtido no momento em que o valor total das receitas se iguala ao valor total dos gastos.

Segue a demonstração do cálculo do Ponto de Equilíbrio:

$PE = CT / (100\% - CV)$, onde: CT = Custos Totais, CV = Custos Variáveis)

$PE = R\$ 37.917,20 / (100\% - 15\%)$

$PE = R\$37.917,20 / (100\% - 15\%)$

$PE = R\$ 44.608,47$

Desta forma sabe-se que após o PE (R\$ 44.608,47) começará o lucro, o que não significa dizer que todo excedente seja o lucro.

6.9.5 – Lucratividade

A lucratividade indica em forma percentual o valor de ganho que a empresa consegue gerar desenvolvendo suas atividades. Na tabela 22 abaixo apresenta a eficiência operacional com resultados positivos da empresa.

Tabela 22 – Lucratividade

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Lucratividade (%)	16%	16%	16%	16%	16%

Fonte: próprios autores (2020)

6.9.6 – Rentabilidade

A rentabilidade auxilia com a demonstração percentual de ganhos **sobre investimentos**. **O índice de rentabilidade da empresa é apresentado na tabela abaixo com valores que tornam o projeto viável.**

Tabela 23 – Lucratividade

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Rentabilidade (%)	73%	66%	60%	54%	49%

Fonte: próprios autores (2020)

Com base nos números apresentados é possível afirmar que a empresa é viável, o VPL sendo maior que zero e a TIR maior que a TMA, a empresa fechará com um caixa positivo, trazendo também um retorno em um curto prazo, uma rentabilidade e lucratividade interessante.

7 – ELEVATOR PITCH

O que você faz quando tem aquela prova na faculdade, uma entrevista de emprego dos seus sonhos ou surge um compromisso de urgência à noite e não tem com quem deixar seu filho?

Foi pensando nisso que surgiu a ideia da creche Placekids, onde os pais podem deixar seus filhos sem precisar se preocupar com pagamentos mensais, sendo possível pagar somente pelas horas que a criança estiver na creche e ainda poder-se-á monitorar seu filho de onde estiver através de um aplicativo que ser possível acompanhar as câmeras do local. O custo inicial é de R\$50 mil reais, porém com um retorno rápido de 1 ano e 5 dias e lucro líquido de R\$85.419 no quinto ano. É um negócio que promete grandes rendimentos. Vamos fechar negócio?

8 – BUSINESS MODEL CANVAS

Modelo Canvas do nosso negócio, conforme Figura 10 do Apêndice.

Dores

Não ter com quem deixar o filho no período diurno e noturno

Desmarcar compromisso por não ter com quem deixar o filho

Proposta de Valor:

Comodidade

Praticidade

Segurança

Acessibilidade

Custo acessível

Parceiros Chave:

Escolas

Faculdades

Atividades Chave:

Transparência

Confiabilidade e segurança

Relacionamento com Clientes:

Assistência pessoal

Redes sociais

Segmento de Clientes:

Pais e mães c/ filho menores de 11 anos

Classes B, C e D

Recursos Chave

Câmera

Canais:

Facebook

Instagram

Panfletagem

WhatsApp

Estrutura de Custo:

Aluguel

Insumos alimentícios

Fontes de Receita:

Pagamento mensal, semanal ou por horas

Investimento – Ações Futuras:

Abertura de novas creches em outras regiões

Qualificação.

9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR

No dia do evento colocamos uma mesa colorida com bichinhos, balões e um painel com as boas-vindas para nossos visitantes e o nome da empresa. O visitante que conhecia o nosso projeto deixava o seu nome em uma lista para concorrer a um kit de cadernos infantis, e ainda participava de brincadeiras divertidas, como estourar um balão e concorrer a prêmios e a divertidíssima amarelinha, como pode ser observado pelas figuras 6,7 e 8 abaixo.

Figura 6- Fotos tiradas no momento da feira.



Fonte: os Autores (2020)

Figura 7- Fotos tiradas no momento da feira.



Fonte: os Autores (2020)

Figura 8- Fotos tiradas no momento da feira.



Fonte: os Autores (2020)

Na figura 9 abaixo apresenta o convite de divulgação para a feira, o intuito era convidar todas as turmas da faculdade para participarem da feira.

Figura 9 -Convite de divulgação da feira



Fonte: os Autores (2020)

10 – CONCLUSÃO

O ambiente de uma creche é um lugar de aprendizado, compartilhamento de sabedorias e experiências. A criança faz parte da creche e dessa forma ela é parte integrante de toda transformação no sistema de ensino. A cada dia, aprender vem ficando mais e mais interessante e divertido, onde se une a tecnologia, o conhecimento e a vontade de ensinar a aprender.

O objetivo deste trabalho foi realizar um projeto de uma creche/berçário infantil com um diferencial “atendimento noturno”, inovando para uma necessidade de um mundo cada dia mais moderno, onde pessoas buscam se aperfeiçoar, se divertir, se conectar sem esquecer do título de família e essa constituição de família prevê filhos. Os dados apresentados foram frutos de um processo de leitura, pesquisa, troca de experiências e ideias e algumas reuniões e discussões sobre o tema apresentado que é a creche infantil PlaceKids Ltda.

Os sócios da Placekids, possuem contato constante com este público, demonstrando total atenção a essa parte tão importante da empresa, oferecendo-lhes tratamento especial, ofertas especiais e promoções, garantindo a fidelidade e a confiança com seu público, pois se não fosse o trabalho incansável de cada sócio, promovendo propagandas, procurando melhores valores e a forma de reduzi-los e principalmente buscando aprender com os erros dos concorrentes desta empresa, com certeza, o plano de negócios não seria viável.

Um trabalho bem feito é a marca de um possível sucesso. “O único lugar no mundo onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário” Vidal Sasson. A rentabilidade é a prova concreta de que a empresa é rentável, pois o retorno sobre o capital investido apurado através da TIR (taxa interna de retorno) foi de 53,27% e o retorno rápido do investimento que será em de 1 ano e 5 dias. Assim é possível constatar que a empresa Placekids é viável. Por fim, mesmo com todos os obstáculos, dúvidas e desencontros, conseguimos ter um grande ganho de aprendizado na área, tanto teórico, quanto prático. Também tivemos a oportunidade de conhecer melhor o ramo de creches/ educação infantil.

11-REFERÊNCIAS

LALABEE. Significado de cbo. Disponível em <<http://www.lalabee.com.br/duvidas/o-que-significa-cbo/>> Acesso em 01 de maio 2020.

PWC. PricewaterhouseCoopers Brasil. **Como criar um plano de negócio**. Brasil, 2010. Disponível em: <https://endeavor.org.br/>. Acesso em: 21 de abril de 2020.

JN2.marketing estratégico. Disponível em <<https://www.jn2.com.br/blog/marketing-estrategico/>> Acesso em 23 de abril 2020.

MARTINS SALES. Artigos, **folha de pagamento**. Disponível em <<http://www.martinsalves.com.br/noticias/artigos/2014/09/29/folha-de-pagamento-2.html>> Acesso em 01 de maio de 2020.

MINISTERIO DA FAZENDA. **Imposto de renda**. Disponível em <<https://impostoderenda2019.net.br/tabela-imposto-de-renda-2019/>> Acesso em 18 de abril de 2020.

IRELAND, D; HOSKISSON, R. E; HITT, M. A. **Administração Estratégica**. 3 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017.

KOTLER, P. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

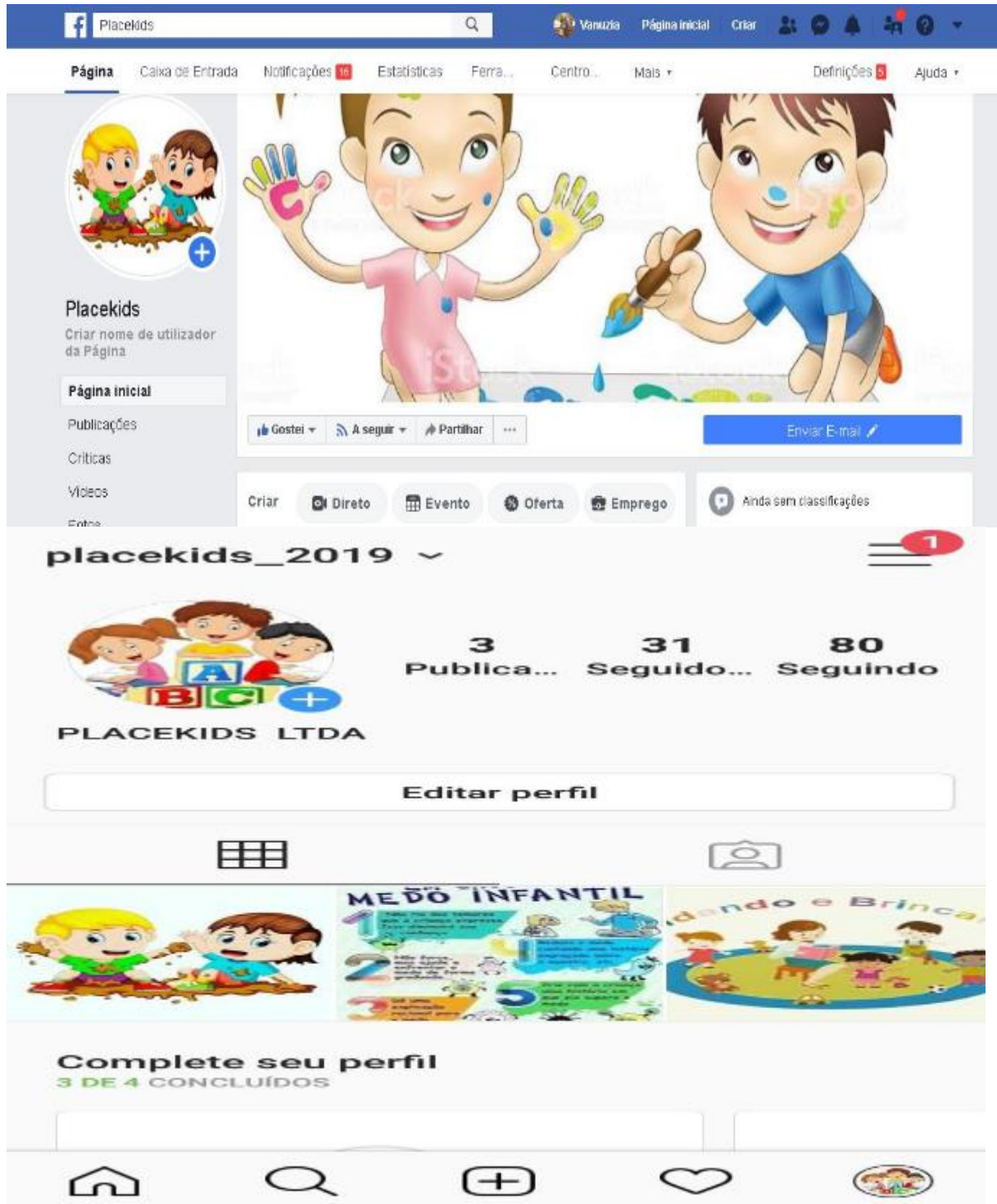
ROSS, S. A; WESTERFIELD, R. W; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira; corporate finance**. 2. ed. Tradução: SANVICENTE, Antonio Zoratto . São Paulo: Atlas, 2010. 776p.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 24 de abril de 2020.

12- APÊNDICE

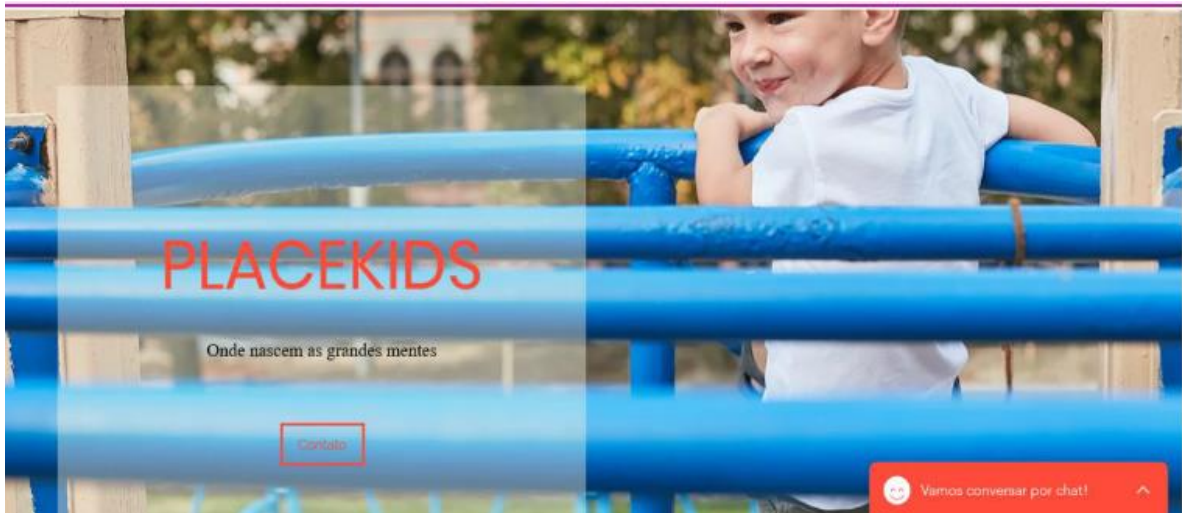
Neste tópico terá algumas fotos das redes sociais da creche e o modelo Canvas.

Figura 10-Redes sociais da creche Páginas do Facebook e Instagram



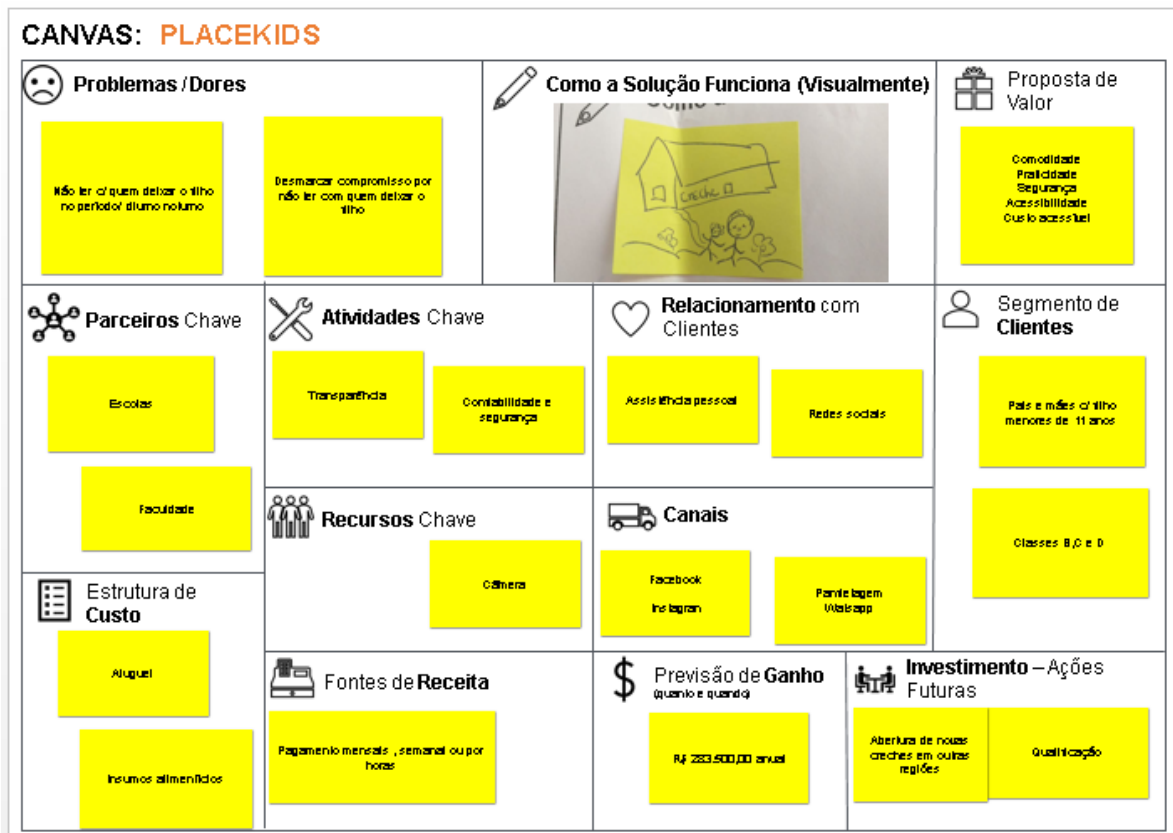
Fonte os autores (2020)

Foto 1-Landing Page Placekids.



Fonte os autores (2020)

Figura 11-Modelo Canvas



Fonte: os Autores (2020)