



**PLANO DE NEGÓCIO:  
Mundo das Princesas**

**BELO HORIZONTE  
2018**

**PRISCILLA MARTINS SALES  
TALITA GONCALVES DA SILVA**

**PLANO DE NEGÓCIO:  
Mundo das Princesas**

Trabalho apresentado à disciplina de Empreendedorismo e Elaboração de Projetos I do Curso de Administração da FAMIG – Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para obtenção de nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de Oliveira

**BELO HORIZONTE  
2018**

## SUMÁRIO

<b>1- SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>5</b>
1.1 – Principais pontos do negócio.....	5
1.2 – Dados dos empreendedores e experiência profissional.....	5
1.3 – Dados do empreendimento .....	6
1.4 – Missão.....	6
1.5 – Visão .....	6
1.6 – Forma Jurídica .....	6
1.7 – Enquadramento tributário .....	6
1.8 – Capital Social .....	7
1.9 – Fontes de Recursos .....	7
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>8</b>
2.1 – Clientes .....	8
2.2 – Concorrentes.....	9
2.3 – Fornecedores .....	9
<b>3 – PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>11</b>
3.1 – Produtos.....	11
3.2 – Preço.....	12
3.3 – Divulgação e promoção.....	12
3.4 – Distribuição e venda .....	13
3.5 – Localização .....	13
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO.....</b>	<b>14</b>
4.1 – Análise SWOT.....	14
4.2 – BSC.....	15
<b>5 – PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>16</b>
5.1 – Layout.....	16
5.4 – Plano de Pessoal .....	19
5.4.1 – Atribuições dos sócios.....	19
5.4.2 – Pessoal.....	19
<b>6 – PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>20</b>
6.1 – Investimento Inicial.....	20
6.1.1 – Investimentos fixos .....	22
6.1.2 – Investimentos pré-operacionais.....	22

6.6 – Previsão de vendas .....	26
6.7 – Impostos sobre faturamento.....	27
6.8 – Projeções financeiras .....	27
6.8.1 – Fluxo de caixa .....	28
6.8.2 – Projeção de resultados.....	28
6.9 – Análise de investimento.....	29
6.9.1 – Valor Presente Líquido e <i>Payback</i> .....	29
6.9.2 – Taxa Interna de Retorno.....	30
6.9.3 – Ponto de Equilíbrio .....	30
<b>7 – CONCLUSÃO .....</b>	<b>32</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>33</b>

## **1 – SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1 – Principais pontos do negócio**

Segundo Olivette (2018) em seis anos, o volume de venda anual de produtos do segmento infantil no Brasil passou de R\$ 2,7 bilhões para R\$ 3,9 bilhões. O crescimento de 45,6% foi apurado por estudo da agência de inteligência *Euromonitor*. Somente nos últimos dois anos, a variação de crescimento foi de 8%, dado que demonstra que mesmo durante a crise o segmento manteve certo fôlego.

Podemos observar que as crianças crescem e perdem suas roupas de maneira muito rápida, então não temo como deixar de comprar. Além disso, com o avanço das tecnologias e facilidades aos acessos à internet as crianças têm informações de moda e estão ficando cada vez mais atentas e exigentes.

Buscando atender esse nicho de mercado, o Mundo das Princesas traz um site com roupas diferenciadas com tendência de moda adaptadas para meninas na faixa de 02 á 08 anos. A empresa buscará por peças que sejam diferenciadas das encontradas no mercado, para isso será necessário à fabricação das mesmas. Optou-se por não ter uma fábrica devido aos altos custos, no entanto é possível fabricar as peças por meio de serviços terceirizados desde a criação do modelo até a finalização da peça. Assim o Mundo das Princesas será uma loja online que fabricará suas peças através de terceiros tornando o serviço eficiente e com baixo custo.

### **1.2 – Dados dos empreendedores e experiência profissional**

A sócia Talita Gonçalves da Silva tem seis anos de experiência na área administrativa, está no sétimo período de Administração na faculdade Famig, com previsão de se formar no final do ano de 2018, cursou Técnico em Administração no Senac em 2011.

A sócia Priscilla Martins Sales tem cinco anos de experiência na área administrativa e contábil, está no sétimo período de Administração na faculdade Famig com previsão de se formar no final do ano de 2018.

### **1.3 – Dados do empreendimento**

A empresa trabalhará *online* e não terá espaço físico destinado à loja, o serviço será feito por *home office* na casa de umas das sócias que fica localizada no bairro Jardim América. A razão social da empresa será Mundo das Princesas Ltda.

### **1.4 – Missão**

Comercializar roupas infantis modernas e descoladas sem abrir mão do conforto e bem estar das crianças, proporcionando satisfação e confiança para nossas clientes.

### **1.5 – Visão**

Ser uma marca reconhecida no segmento de vestuário infantil.

### **1.6 – Forma Jurídica**

O Mundo das Princesas Ltda será constituída pela união de duas sócias, tendo o capital dividido por cotas, onde cada sócia possui uma responsabilidade limitada, se tornando uma empresa de sociedade limitada.

### **1.7 – Enquadramento tributário**

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado, a tributação com alíquotas é feita sobre a receita bruta obtida no período e o recolhimento dos impostos é feito de forma unificada e centralizada com a utilização de um único DAS. Por se tratar de um regime tributário simplificado a empresa optou por se enquadrar no regime do Simples Nacional.

## 1.8 – Capital Social

A empresa será composta por duas sócias que irão aplicar no negócio R\$ 34.000,00, valor dividido em partes iguais para cada uma como demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1 – Capital Social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	Talita Gonçalves da Silva	R\$ 17.000,00	50%
Sócio 2	Priscilla Martins Sales	R\$ 17.000,00	50%
<b>Total</b>		<b>R\$ 34.000,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 1.9 – Fontes de Recursos

As fontes dos investimentos destinados à empresa serão por meio de capital próprio, onde serão utilizados recursos que encontravam-se aplicados em investimentos bancários das sócias.

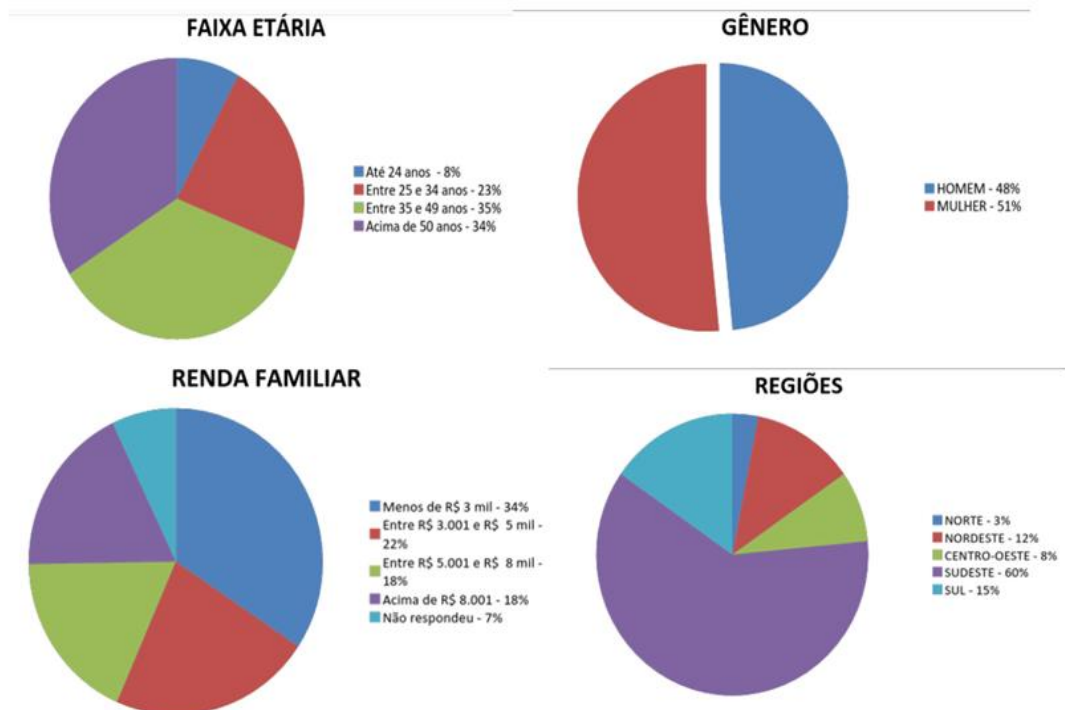
## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 – Clientes

Segundo *Wakai* (2015), estima-se que 58% dos e-consumidores de moda sejam mulheres e 63% tenham entre 25 e 44 anos, roupa é o item da categoria vendido com mais frequência (73%).

De acordo com um estudo encomendado pelo Google junto a empresa *Forrester Research* (2017), as vendas na internet no Brasil vão dobrar até 2021. Segundo apontou a pesquisa, o segmento terá um crescimento médio de 12,4% ao ano e atingirá em 2021 um total de R\$85 bilhões. Para essa pesquisa, entrevistou-se aproximadamente 4500 pessoas, na faixa etária de 16 a 75 anos.

Figura 1 – Perfil dos compradores



Fonte: Pier8 (2018)

De acordo com a pesquisa na Figura 1 as mulheres entre 25 e 49 anos, com renda familiar de três a cinco mil reais e que moram na região sudeste são as que mais compram pela internet.



A empresa pretende atingir o público das mães entre 25 a 40 anos, classe média alta que tenham filhas de 02 a 08 anos.

## **2.2 – Concorrentes**

Por ser tratar de *e-commerce*, foi feito um estudo dos principais concorrentes neste segmento e setor, porém a empresa não pode descartas as lojas físicas que também influenciam nas decisões dos clientes.

Os principais concorrentes com lojas *online* do Mundo das Princesas são a Boutique Infantil que trabalha com roupas para meninos e meninas de 0 a 16 anos, trabalha com preços bem acessíveis e tem como opção várias formas de pagamentos.

A loja Maribel trabalha com roupas de meninos e meninas de 0 a 10 anos, além de trabalhar também com roupas tal mãe tal filha a loja aceita vários formas de pagamentos e cartões de crédito de várias bandeiras.

A Lilica Ripilica conta com loja virtual e física trabalhando com roupas para meninas e meninos de 0 a 12 anos, está no mercado a mais de duas décadas e além das lojas online a empresa trabalha com franquias. A loja oferece frete grátis, parcelamento em até 6x no cartão de crédito.

## **2.3 – Fornecedores**

A empresa trabalhará com uma modelista duas vezes na semana onde o pagamento será feito no final de cada mês. Após a confecção das modelagens e a aprovação da peça piloto, o material é enviado a um cortador que também será pago por mês. Em seguida as peças cortadas e separadas por modelo serão encaminhadas as faccionistas. O serviço de facção é cobrado por peça e o pagamento será feito na entrega das peças prontas.

A empresa trabalhará com três representantes de tecidos instalados em Belo Horizonte, sendo eles a Ima Têxtil, que trabalha com tecidos do básico a festas,

Rellus que trabalha com tecidos nacionais e importados e Regil Têxtil. Os tecidos serão entregues com quinze dias e o pagamento será feito em 30 dias.

### 3 – PLANO DE MARKETING

#### 3.1 – Produtos

Sendo a Norma Técnica ABNT NBR 16365:2015 visando minimizar acidentes Segurança de roupas infantis - Especificações de cordões fixos e cordões ajustáveis em roupas infantis e aviamentos em geral - Riscos físicos. Esta Norma especifica os requisitos para cordões fixos e cordões ajustáveis em roupas infantis, incluindo trajes com capuz para crianças com até 14 anos de idade, bem como descreve outros riscos com aviamentos presentes nas roupas. Pensando sempre no conforto e bem estar das crianças, a empresa pretende seguir e atender as normas técnicas de segurança de roupas infantis.

A empresa terá como foco principal a venda de roupas infantis para meninas de 02 a 08 anos, além das roupas infantis, a empresa terá a opção de roupas feitas por encomenda para mães que desejarem se vestir como suas filhas. As roupas serão baseadas na moda atual feminina adulta, mas sem perder a essência da criança pensando sempre em seu conforto e atendendo as normas de segurança. A loja contará com uma diversidade de modelos entre casuais as mais sofisticadas, além da opção para encomenda de roupas com temas de personagens infantis.

Uma tendência que a cada dia vem ganhando novas admiradoras é a moda tal mãe e tal filha. A empresa acredita que muitas mães buscam por roupas idênticas das suas filhas e por ser um mercado novo podem encontrar dificuldade em achar as peças. Por este motivo, o site contará com um espaço dedicado a estas mães que têm o desejo de se vestir como suas filhas, podendo escolher suas produções dentre todas as opções disponíveis no site. Por não ser o segmento principal da empresa, este tipo de serviço será feito somente sobre encomenda.

Por se tratar de loja *online* e não ter como provar as roupas, para ajudar nas compras, o site contará com uma fita métrica para impressão e um passo a passo de como medir as crianças. Haverá um guia como referência com as medidas aproximadas para cada tamanho, assim as mães poderão comprar sem medo de errar.

### 3.2 – Preço

Por se tratar de roupas diferenciadas e personalizadas, o preço tende a ser mais alto devido os custos com tecidos e prestadores de serviços. No Quadro 1 é possível visualizar o preço dos principais produtos que variam de acordo com o modelo.

Quadro 1 - Preço

<b>Principais Produtos</b>	<b>Menor preço</b>	<b>Maior Preço</b>
Vestidos	R\$ 69,00	R\$ 115,00
Blusas	R\$ 29,00	R\$ 89,00
Calças	R\$ 49,90	R\$ 120,00
Short	R\$ 59,00	R\$ 99,00
Saias	R\$ 39,90	R\$ 79,00
Vestidos de Festas personalizados	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Tal mãe tal filha	R\$ 250,00	R\$ 600,00

Fonte: Elaborado pelos autores

A empresa trabalhará com pagamentos via boleto, cartão de crédito e PagueSeguro. Nas compras até R\$ 200,00 o pagamento poderá ser feito em até duas vezes no cartão, até R\$ 300,00 de três vezes e acima deste valor até quatro vezes.

### 3.3 – Divulgação e promoção

O Mundo das Princesas almeja estipular estratégias de promoção e comunicação a fim de fidelizar o cliente e tornar a marca reconhecida no mercado.

Por se tratar de vendas *online* por meio de *site*, as redes sociais como *Facebook*, *WhatsApp* e *Instagram* serão as ferramentas mais usadas para divulgação do negócio. No *Facebook* ocorrerá por meio de promoção em páginas pagas, onde a empresa pretende atingir 500 curtidas por dia no primeiro trimestre com o orçamento de R\$ 30,00 diários e reduzirá o custo conforme for se tornando conhecida no mercado.

Já no *Instagram* não haverá custo, pois a empresa usará somente a página gratuita de divulgação postando diariamente dicas de moda, roupas da loja e fotos enviadas pelos clientes. A loja promoverá promoções e sorteios seguindo alguns critérios como seguir o perfil da loja e marcar três amigos com o intuito de promover a marca.

O site contará com um espaço de *outlet* onde as roupas das coleções passadas estarão com preços mais baixos para a queima do estoque. Esta estratégia será pensada de forma que não acumule mercadorias ultrapassadas em estoque e os descontos dados nestas mercadorias não tragam prejuízos à empresa.

### **3.4 – Distribuição e venda**

A empresa optou por loja *online* com o intuito de poder atender um número maior de clientes de várias regiões. A empresa enviará para todo o Brasil pelos correios e os clientes poderão escolher a forma de envio sendo por PAC ou SEDEX, onde o valor do frete será por conta do cliente. Os prazos de entrega das mercadorias na residência dos clientes irão variar de acordo com a sua localidade e a forma de envio escolhida. O PAC tem um prazo maior para as entregas, já o SEDEX tem uma entrega mais rápida. As roupas sob encomenda poderão ter um tempo maior para entrega, devido às particularidades de cada encomenda e o tempo de fabricação, esse prazo será comunicado via e-mail ao cliente com antecedência.

A empresa seguirá a legislação de troca e devolução de mercadorias, a fim de aumentar a confiabilidade dos clientes, os mesmo poderão comprar sem se preocupar com as mercadorias que não os atenderem podendo fazer a troca ou devolução destes produtos.

### **3.5 – Localização**

Por ser um *e-commerce* a empresa não terá um espaço físico destinado a loja. A fim de reduzir custos e por ter a maioria dos seus serviços terceirizados, optou-se por trabalhar *home office* na casa de uma das sócias que fica localizada no bairro Jardim América.

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise SWOT

No Quadro 2 pode-se identificar os fatores internos e externos que influenciam positivamente ou negativamente na organização sendo possível fazer uma análise do seu ambiente como um todo. Foram analisados itens relacionados a sobrevivência, manutenção, crescimento e desenvolvimento da organização, tais como praticidade, inovação, qualidade, sazonalidade, segurança na compra e situação econômica do país.

Quadro 2 – Swot

SWOT		POSITIVOS	NEGATIVOS
		PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
INTERNOS (organização)		Praticidade na compra Roupas diferenciadas e personalizadas Roupas com alta qualidade	Alguns consumidores tem medo de roubo de dados no momento da compra online. Nome pouco conhecido no mercado
		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
EXTERNOS (Ambiente)		Redes sociais Roupas infantis diferenciadas estão na moda	Sazonalidade Concorrência no mesmo segmento

Fonte: Elaborado pelos autores

Para minimizar os impactos causados pelos pontos fracos a empresa trabalhará com o pagseguro, pois é uma forma de demonstrar maior sensação de segurança durante a compra, devido à garantia de devolução do dinheiro caso a entrega não seja concluída. A empresa também investirá em publicidade a fim de ampliar a visibilidade da marca no mercado. Com relação às ameaças o Mundo das Princesas trabalhará com preços mais competitivos e com promoções nos períodos sazonais. Desta forma a empresa Mundo das Princesas, criará estratégias que visam fortalecer os pontos positivos e minimizar os negativos de forma mais eficaz.

## 4.2 – BSC

A empresa Mundo das Princesas trabalhará as quatro vertentes do BSC, essa metodologia de gestão será realizada a fim de garantir o resultado das estratégias e potencializar os resultados estimados de forma balanceada no tempo previsto.

No quesito financeiro a empresa pretende reduzir os custos no primeiro momento e mantendo o foco no faturamento para cobrir as despesas iniciais, com meta de crescimento de aumento de 5% das vendas a cada ano.

A empresa pretende fidelizar os clientes, com o intuito de garantir uma propaganda boca a boca positiva, garantindo uma maior força de venda e atratividade do produto, para que sejam alcançados os resultados financeiros esperados.

É de vital importância que os processos internos sejam desenvolvidos para aperfeiçoar os trabalhos da organização e reduzir os custos, para que isso ocorra a empresa adotará medidas a fim de manter a logística interna e externa a mais ágil possível por ser tratar de loja online, comprometimento com a entrega e com a qualidade para que realmente chegue para o cliente o que foi ofertado no site. Os fornecedores terão prazo de até 15 dias após as encomendas para finalização dos modelos personalizados e até 20 dias por mês para entrega dos pedidos mensais, criando tempo hábil para entrega.

Aprendizagem e crescimento estão intimamente ligados ao capital intelectual da organização. No primeiro momento os principais processos da empresa serão terceirizados e as sócias acompanharão diariamente o andamento, para que haja maior qualidade e laços comerciais entre os fornecedores.

A meta será criar valor com a implementação de novas tecnologias como um aplicativo de celular para loja em até 02 anos. Com isso o BSC será utilizado no cumprimento de metas pré-estabelecidas e práticas para auxiliar na gestão da qualidade e tomada de decisão na organização.

## **5 – PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 – Layout**

A empresa não terá loja física e a produção será terceirizada, por este motivo será utilizado um espaço na casa de uma das sócias para gerenciamento do site e dos pedidos, armazenagem das peças prontas e despacho das mercadorias.

### **5.2 – Capacidade Produtiva**

A empresa contratará prestadores de serviços para produzir 450 peças de roupas por mês. Caso a demanda inicial seja pequena, à medida que as peças forem tendo maior saída, é possível contratar mais prestadores para que uma nova remessa seja entregue antes do estoque zerar, conseguindo assim atender a todos os clientes. A empresa pretende trabalhar inicialmente com uma demanda mais baixa e à medida que as peças forem tendo saída, a mesma irá ajustando a produção.

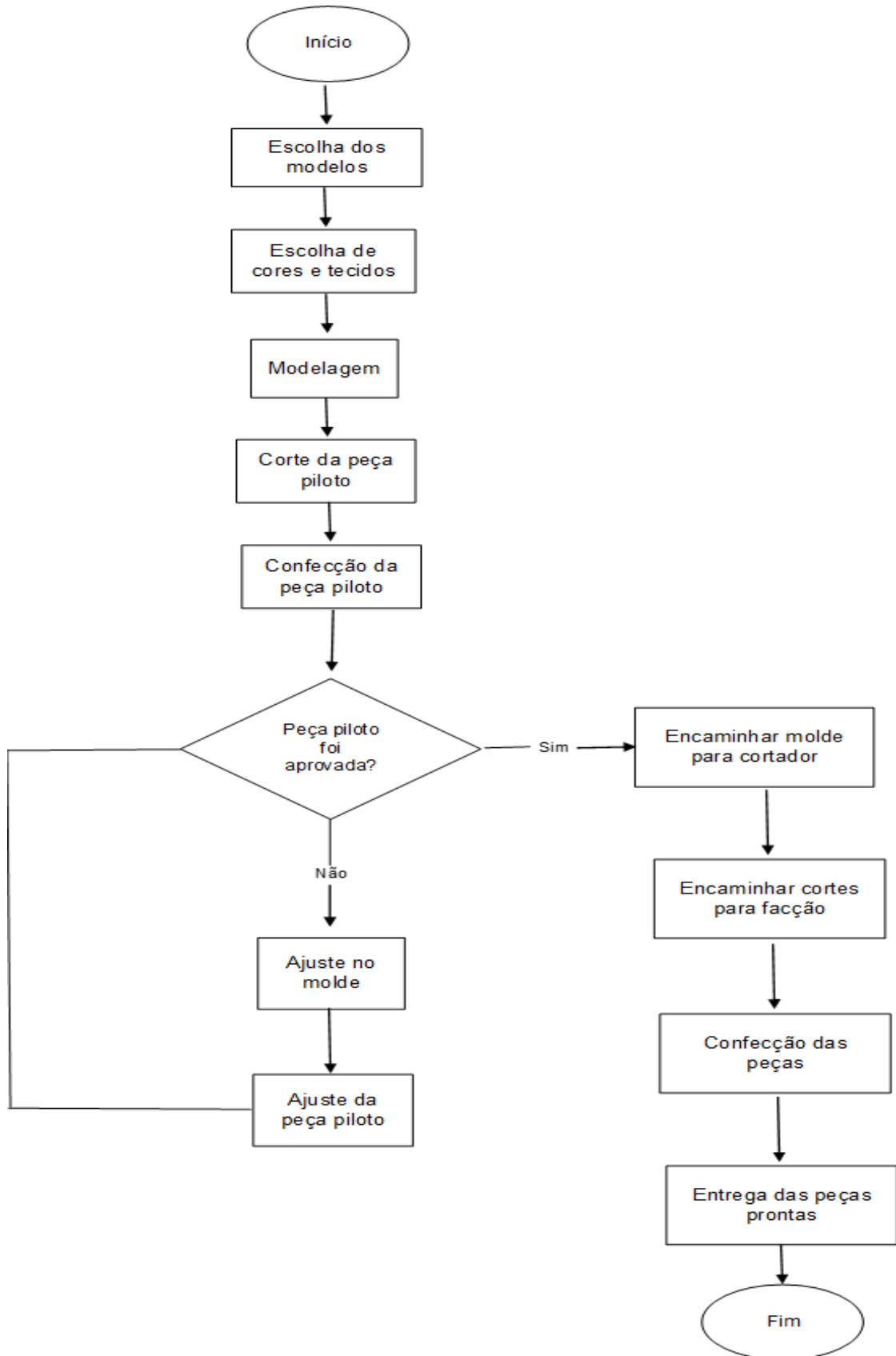
### **5.3 – Processos operacionais**

A Empresa mandará fabricar suas peças e todo o processo produtivo será terceirizado. O processo começa na modelagem, passa pelo corte, produção das roupas e venda das peças no site. Abaixo é possível visualizar os principais processos de produção e funcionamento da empresa.

O fluxograma apresentado na Figura 2 demonstra como será realizada a produção da empresa desde a escolha dos modelos até a confecção das roupas. Já o fluxograma apresentado na Figura 3 demonstra a decisão de compra ao acessar o site até sua finalização.

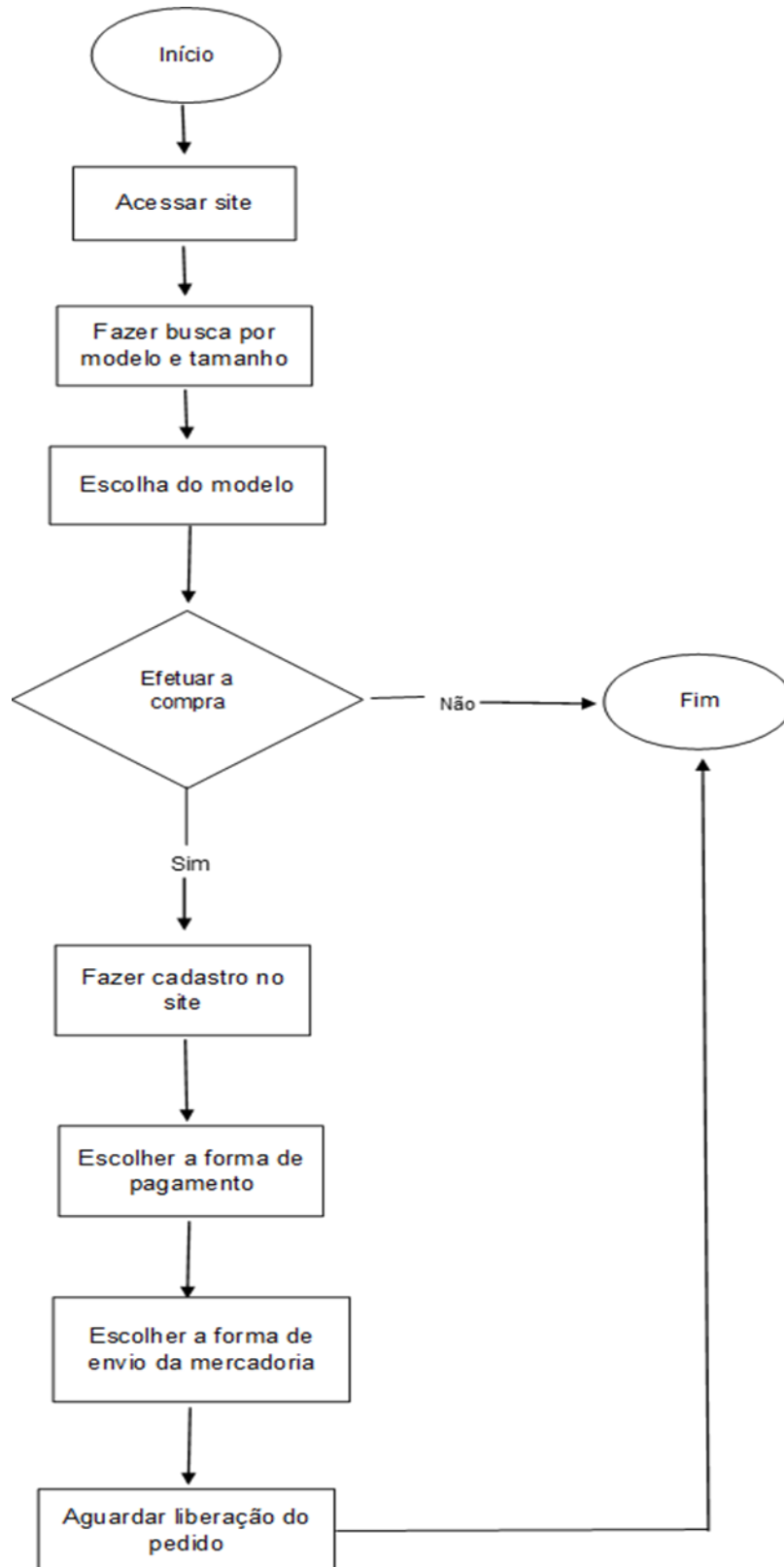


Figura 2 – Fluxograma processo de fabricação das roupas



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 3 – Fluxograma processo de compra no site



Fonte: Elaborado pelos autores

## **5.4 – Plano de Pessoal**

### **5.4.1 – Atribuições dos sócios**

A empresa terá duas sócias sendo elas Talita Gonçalves e Priscilla Martins. Para que a empresa possa funcionar, é preciso que as sócias trabalhem em conjunto e acreditem no negócio. As sócias devem ter o total conhecimento de todos os processos de funcionamento da empresa, porém as tarefas serão divididas a fim de ter um controle e gerenciamento mais eficiente.

A sócia Talita Gonçalves ficará responsável por acompanhar a confecção das peças, desde a compra dos tecidos a entrega da roupa pronta e a divulgação da empresa nas redes sociais. Já a sócia Priscilla Martins ficará responsável por gerenciamento dos pedidos e o controle financeiro.

### **5.4.2 – Pessoal**

Inicialmente a empresa não terá funcionários uma vez que os serviços serão terceirizados e os processos internos serão feitos pelas sócias.

## 6 – PLANO FINANCEIRO

### 6.1 – Investimento Inicial

A empresa pretende investir inicialmente R\$ 34.000,00. O investimento será com o registro da empresa, desenvolvimento da plataforma *e-commerce* no qual será montada uma página de acordo com o público da empresa, ferramentas para gerar tráfego no comércio eletrônico e divulgação da marca, *software* responsável pelo gerenciamento das operações do site como financeiro, estoque, pedidos e por fim os móveis do escritório.

O Quadro 3 demonstra os cálculos feitos para identificar quanto a empresa precisará ter de capital de giro chegando no valor de R\$ 11.854,48.

Quadro 3 - Capital de giro

A) ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL					
ITEM	DESCRIÇÃO	PREVISÕES			
		QUANT	PREÇO DECOMPRA	TOTAL	
1	Malha montaria	100	R\$ 15,90	R\$ 1.590,00	
2	Malha suede	80	R\$ 18,90	R\$ 1.512,00	
3	Tricoline	70	R\$ 12,90	R\$ 903,00	
4	Viscolycra	80	R\$ 9,90	R\$ 792,00	
5	Moletom	120	R\$ 15,90	R\$ 1.908,00	
6	Embalagens	450	R\$ 2,50	R\$ 1.125,00	
<b>TOTAL (A) - ESTOQUE INICIAL</b>					<b>7.830,00</b>
B) CAIXA MÍNIMO					
1º PASSO: CONTAS A RECEBER - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS:					
PRAZO MÉDIO DE VENDAS		% DE VENDAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS	
A VISTA		15,00	1,00	0,15	
A PRAZO 1X		35,00	30,00	10,50	
A PRAZO 2X		55,00	60,00	33,00	
				0,00	
<b>PRAZO MÉDIO DE VENDAS (DIAS) (SUBTOTAL 1)</b>		<b>105,00</b>		<b>43,65</b>	
2º PASSO: CONTAS A PAGAR - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS:					
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS		% DE COMPRAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS	
TECIDOS A VISTA		10,00	0,00	0,00	
TECIDOS 3X		60,00	90,00	54,00	
100% EMBALAGENS A VISTA		10,00	0,00	0,00	
100% EMBALAGENS 1X		20,00	30,00	6,00	
				0,00	
<b>PRAZO MÉDIO DE COMPRAS (DIAS) (SUBTOTAL 2)</b>		<b>100,00</b>		<b>60,00</b>	
3º PASSO: ESTOQUES - ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE:					
<b>ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE (SUBTOTAL 3)</b>			<b>NÚMERO DE DIAS</b>	<b>30,00</b>	
4º PASSO: CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS:					
<b>NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (SUBTOTAL 1+ SUBTOTAL 3 - SUBTOTAL 2)</b>			<b>NÚMERO DE DIAS</b>	<b>13,65</b>	
5º PASSO: CÁLCULO DO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO					
5.1 LEVANTAMENTOS DOS DESEMBOLSOS MENSIS:					
MODELISTA				1.200,00	
FACÇÃO				3.200,00	
PILOTISTA				480,00	
CORTADOR				540,00	
MATERIAL DE EXPEDIENTE				150,00	
MATERIAL DE LIMPEZA				80,00	
ÁGUA				185,00	
ENERGIA				200,00	
TELEFONE				250,00	
INTERNET				280,00	
SISTEMA				1.200,00	
CONTABILIDADE				580,00	
DIVULGAÇÃO				500,00	
<b>DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA</b>				<b>8.845,00</b>	
<b>DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO (DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA/30)</b>				<b>294,83</b>	
6º PASSO: CÁLCULO DO CAIXA MÍNIMO					
<b>CAIXA MÍNIMO (B) = (RESULTADO DO 4º PASSO X RESULTADO DO 5º PASSO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO)</b>				<b>4.024,48</b>	
C) CAPITAL DE GIRO					
<b>CAPITAL DE GIRO = ESTOQUE INICIAL (A) + CAIXA MÍNIMO (B)</b>				<b>11.854,48</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.1.1 – Investimentos fixos

A Tabela 2 apresenta o investimento necessário para o escritório, se tratando de *e-commerce* a empresa não terá gastos com infraestrutura. Embora a empresa fabrique suas roupas, não será necessário o investimento com maquinários uma vez que a mesma optou por terceirizar todo o serviço de fabricação, restando assim o investimento somente com os móveis de escritório com o intuito de reduzir os custos e investimentos iniciais do negócio.

Tabela 2 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	VI. Uni.	Total
1	Cadeira escritório giratória	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
2	Mesa escritório 04 peças com gaveteiro e 02 cantos de mesa	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
3	Telefone	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
4	Netebook HP intel i5	2	R\$ 2.200,00	R\$ 4.400,00
5	Multifuncional HP laser jet	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
6	Armários planejados em MDF para estoque	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
7	Ar Condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 12.600,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

A Tabela 3 apresenta o investimento com o registro da empresa e desenvolvimento do site.

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Qto.	VI. Uni.	Total
1	Serviços contador para abertura da empresa	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
2	Desenvolvimento da plataforma e-commerce	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
3	Campanhas com marketing	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	Sistema para operações e-commerce (Backoffice)	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 14.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.1.3 – Estoques iniciais

A Tabela 4 apresenta o valor necessário de matéria prima para fabricar as primeiras peças da empresa. O estoque inicial do Mundo das Princesas será basicamente composto pelos tecidos que serão utilizados na confecção das roupas. Devido a grande variedade de tecidos, a escolha para o cálculo se deu pelos tecidos mais utilizados.

Tabela 4 - Estoques iniciais

Item	Descrição	Qto	VI. Uni.	Total
1	Malha montaria	100	R\$ 15,90	R\$ 1.590,00
2	Malha suede	50	R\$ 18,90	R\$ 945,00
3	Tricoline	70	R\$ 12,90	R\$ 903,00
4	Viscolycra	60	R\$ 9,90	R\$ 594,00
5	Moletom	120	R\$ 15,90	R\$ 1.908,00
6	Embalagens	400	R\$ 2,50	R\$ 1.000,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 6.940,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

#### 6.1.4 – Investimento total e fontes de recursos

A Tabela 5 demonstra o resumo do investimento total necessário para que a empresa possa funcionar. As sócias irão utilizar fontes de recursos próprios como demonstrado na Tabela 6.

Tabela 5 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 12.600,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 14.000,00
3	Estoques iniciais	R\$ 6.940,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 33.540,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 6 - Fontes de recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 34.000,00	100%
2	Recursos de terceiros	R\$ -	0%
<b>Total</b>		<b>R\$ 34.000,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.2 – Gastos com pessoal

A empresa não terá gastos com pessoal uma vez que os serviços de fabricação serão terceirizados e as sócias farão todo o serviço de gestão da loja.

## 6.3 – Remuneração dos sócios

A empresa irá remunerar os sócios por meio de distribuição de lucros de 6 em 6 meses, para se beneficiar com a isenção de imposto de renda e não incidência da contribuição previdenciária.

Tabela 7 – Remuneração dos sócios

Item	Nome do Sócio	Valor
1	Talita Gonçalves da Silva	R\$ 10.000,00
2	Priscilla Martins Sales	R\$ 10.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 20.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.4 – Projeção de despesas

A apuração dos gastos foi feita com base na fabricação de 450 peças mensais considerando um aumento dos fornecedores e prestadores de serviços de 2% ao ano.



Tabela 8 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Malha Montaria	R\$ 19.080,00	R\$ 19.461,60	R\$ 19.850,83	R\$ 20.247,85	R\$ 20.652,81
2	Malha Suede	R\$ 18.144,00	R\$ 18.506,88	R\$ 18.877,02	R\$ 19.254,56	R\$ 19.639,65
3	Tricoline	R\$ 10.836,00	R\$ 11.052,72	R\$ 11.273,77	R\$ 11.499,25	R\$ 11.729,23
4	Viscolycra	R\$ 9.504,00	R\$ 9.694,08	R\$ 9.887,96	R\$ 10.085,72	R\$ 10.287,44
5	Moletom	R\$ 22.896,00	R\$ 23.353,92	R\$ 23.821,00	R\$ 24.297,42	R\$ 24.783,37
6	Embalagens	R\$ 13.500,00	R\$ 13.770,00	R\$ 14.045,40	R\$ 14.326,31	R\$ 14.612,83
7	Modelista	R\$ 14.400,00	R\$ 14.688,00	R\$ 14.981,76	R\$ 15.281,40	R\$ 15.587,02
8	Facção	R\$ 43.200,00	R\$ 44.064,00	R\$ 44.945,28	R\$ 45.844,19	R\$ 46.761,07
9	Pilotista	R\$ 5.760,00	R\$ 5.875,20	R\$ 5.992,70	R\$ 6.112,56	R\$ 6.234,81
10	Cortador	R\$ 6.480,00	R\$ 6.609,60	R\$ 6.741,79	R\$ 6.876,63	R\$ 7.014,16
11	Material de expediente	R\$ 1.800,00	R\$ 1.836,00	R\$ 1.872,72	R\$ 1.910,17	R\$ 1.948,38
12	Material de Limpeza	R\$ 960,00	R\$ 979,20	R\$ 998,78	R\$ 1.018,76	R\$ 1.039,13
13	Água	R\$ 2.220,00	R\$ 2.264,40	R\$ 2.309,69	R\$ 2.355,88	R\$ 2.403,00
14	Energia	R\$ 2.400,00	R\$ 2.448,00	R\$ 2.496,96	R\$ 2.546,90	R\$ 2.597,84
15	Telefone	R\$ 3.000,00	R\$ 3.060,00	R\$ 3.121,20	R\$ 3.183,62	R\$ 3.247,30
16	Internet	R\$ 3.360,00	R\$ 3.427,20	R\$ 3.495,74	R\$ 3.565,66	R\$ 3.636,97
17	Sistema	R\$ 14.400,00	R\$ 14.688,00	R\$ 14.981,76	R\$ 15.281,40	R\$ 15.587,02
18	Contabilidade	R\$ 6.960,00	R\$ 7.099,20	R\$ 7.241,18	R\$ 7.386,01	R\$ 7.533,73
19	Divulgação	R\$ 6.000,00	R\$ 6.120,00	R\$ 6.242,40	R\$ 6.367,25	R\$ 6.494,59
<b>Total</b>		<b>R\$ 204.900,00</b>	<b>R\$ 208.998,00</b>	<b>R\$ 213.177,96</b>	<b>R\$ 217.441,52</b>	<b>R\$ 221.790,35</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.5 – Custos dos produtos ou serviços

Na Tabela 9 estão todos os custos da empresa para fabricação das roupas, o cálculo foi feito baseado no custo médio cobrada na facção das peças, os demais serviços serão pagos independente da quantidade produzida, por este motivo foi feito uma tabela única. Por se tratar de muitos tecidos, foram escolhidos os mais utilizados para apuração baseando em uma produção de 450 peças por mês.

Tabela 9 – Custo do produto

TOTAL DOS CUSTOS POR MÊS						
ITEM DE CUSTO	UNIDADE	PREÇO TOTAL	QUANTIDADE UTILIZADA	CUSTO MATERIA PRIMA	CUSTO MÃO DE OBRA	
Malha Montaria	Unidade	R\$ 15,90	100	R\$ 1.590,00		
Malha suede	Unidade	R\$ 18,90	80	R\$ 1.512,00		
Tricoline	Unidade	R\$ 12,90	70	R\$ 903,00	R\$ -	
Viscolycra	Unidade	R\$ 9,90	80	R\$ 792,00	R\$ -	
Moletom	Unidade	R\$ 15,90	120	R\$ 1.908,00	R\$ -	
Embalagens	Unidade	R\$ 2,50	450	R\$ 1.125,00	R\$ -	
Modelista	Mês	R\$ 300,00	4	R\$ -	R\$ 1.200,00	
Facção	Mês	R\$ 8,00	450	R\$ -	R\$ 3.600,00	
Pilotista	Mês	R\$ 120,00	4	R\$ -	R\$ 480,00	
Cortador	Mês	R\$ 180,00	3	R\$ -	R\$ 540,00	
<b>TOTAL DOS CUSTOS</b>				R\$ 13.650,00		
<b>TOTAL PRODUZIDO</b>				450		
<b>CUSTO UNITÁRIO</b>				R\$ 30,33		

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.6 – Previsão de vendas

A empresa pretende vender no mínimo 15 peças por dia correspondendo a 450 peças ao final do mês. A previsão de vendas foi baseada na capacidade produtiva da empresa e o quanto a mesma precisa vender para conseguir suprir todos os custos e despesas.

Segundo uma pesquisa do Google (2016), o comércio eletrônico deve dobrar sua participação no faturamento do varejo até 2021, crescendo em média 12,4% ao ano. Um dos fatores para o crescimento da receita do e-commerce virá de novos consumidores virtuais. Segundo a pesquisa, nos próximos 5 anos, mais 27 milhões de pessoas irão fazer sua primeira compra online, totalizando 67,4 milhões. Isso irá representar 44% dos internautas em 2021, segundo o estudo.

Para obter uma previsão de demanda mais contundente, a empresa pretende atender de 4 a 15 clientes diários de diferentes estados com o intuito de conseguir criar uma cartela de até 200 clientes ao final do primeiro mês. No Quadro 4 é possível verificar a distribuição de venda das principais peças da empresa com

projeção de crescimento de 5% ao ano conforme a perspectiva de crescente do mercado citada acima.

Quadro 4 – Previsão de vendas

Item	Produto	Previsão de vendas ano 1	Previsão de vendas ano 2	Previsão de vendas ano 3	Previsão de vendas ano 4	Previsão de vendas ano 5
1	Vestidos	720	756	794	833	875
2	Blusas	1080	1134	1191	1250	1313
3	Calças	2640	2772	2911	3056	3209
4	Shorts	600	630	662	695	729
5	Saias	240	252	265	278	292
6	Vestidos de festas personalizados	48	50	53	56	58
7	Tal mãe tal filha	72	76	79	83	88
	<b>Total</b>	<b>5400</b>	<b>5670</b>	<b>5954</b>	<b>6251</b>	<b>6564</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.7 – Impostos sobre faturamento

A empresa será optante pelo Simples Nacional e de acordo com a projeção das vendas. O cálculo do Simples é baseado no faturamento mensal da empresa e como a mesma ainda não iniciou suas atividades, foi feita uma tabela com os valores aproximados de faturamento de acordo com a tabela do Simples Nacional que a empresa poderá pagar de impostos tais como PIS, COFINS, CSLL, ISSQN e IRPJ.

Tabela 10 – Impostos Simples Nacional

Período	Faturamento	Aliquota	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 264.600,00	8,21%	R\$ 21.723,66
Ano 2	R\$ 277.830,00	8,21%	R\$ 22.809,84
Ano 3	R\$ 291.721,50	8,21%	R\$ 23.950,34
Ano 4	R\$ 306.307,58	8,21%	R\$ 25.147,85
Ano 5	R\$ 321.622,95	8,21%	R\$ 26.405,24
<b>Total</b>			<b>R\$ 120.036,93</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.8 – Projeções financeiras

O Mundo das Princesas projetará um crescimento de aproximadamente 5% ao ano, abaixo segue a projeção financeira para os próximos cinco anos.

Quadro 5 - Projeção financeira

Item	Produto	Preço de venda	Previsão de vendas ano 1	Faturamento ano 1	Previsão de vendas ano 2	Faturamento ano 2	Previsão de vendas ano 3	Faturamento ano 3	Previsão de vendas ano 4	Faturamento ano 4	Previsão de vendas ano 5	Faturamento ano 5
1	Vestidos	R\$ 49,00	720	R\$ 35.280,00	756	R\$ 37.044,00	794	R\$ 38.896,20	833	R\$ 40.841,01	875	R\$ 42.883,06
2	Blusas	R\$ 49,00	1080	R\$ 52.920,00	1134	R\$ 55.566,00	1191	R\$ 58.344,30	1250	R\$ 61.261,52	1313	R\$ 64.324,59
3	Calças	R\$ 49,00	2640	R\$ 129.360,00	2772	R\$ 135.828,00	2911	R\$ 142.619,40	3056	R\$ 149.750,37	3209	R\$ 157.237,89
4	Shorts	R\$ 49,00	600	R\$ 29.400,00	630	R\$ 30.870,00	662	R\$ 32.413,50	695	R\$ 34.034,18	729	R\$ 35.735,88
5	Saias	R\$ 49,00	240	R\$ 11.760,00	252	R\$ 12.348,00	265	R\$ 12.965,40	278	R\$ 13.613,67	292	R\$ 14.294,35
6	Vestidos de festas personalizados	R\$ 49,00	48	R\$ 2.352,00	50	R\$ 2.469,60	53	R\$ 2.593,08	56	R\$ 2.722,73	58	R\$ 2.858,87
7	Tal mãe tal filha	R\$ 49,00	72	R\$ 3.528,00	76	R\$ 3.704,40	79	R\$ 3.889,62	83	R\$ 4.084,10	88	R\$ 4.288,31
	<b>Total</b>		<b>5400</b>	<b>R\$ 264.600,00</b>	<b>5670</b>	<b>R\$ 277.830,00</b>	<b>5954</b>	<b>R\$ 291.721,50</b>	<b>6251</b>	<b>R\$ 306.307,58</b>	<b>6564</b>	<b>R\$ 321.622,95</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.8.1 – Fluxo de caixa

O fluxo de caixa foi feito com base na venda de 450 peças considerando um crescimento de mercado de 5% ao ano.

Tabela 11- Fluxo de caixa

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA		R\$ 264.600,00	R\$ 277.830,00	R\$ 291.721,50	R\$ 306.307,58	R\$ 321.622,95
CUSTO DE PRODUÇÃO		-R\$ 163.800,00	-R\$ 167.076,00	-R\$ 170.417,52	-R\$ 173.825,87	-R\$ 177.302,39
DESPESAS		-R\$ 41.100,00	-R\$ 41.922,00	-R\$ 42.760,44	-R\$ 43.615,65	-R\$ 44.487,96
SIMPLES		-R\$ 21.723,66	-R\$ 22.809,84	-R\$ 23.950,34	-R\$ 25.147,85	-R\$ 26.405,24
FLUXO DE CAIXA PARCIAL		<b>R\$ 37.976,34</b>	<b>R\$ 46.022,16</b>	<b>R\$ 54.593,20</b>	<b>R\$ 63.718,21</b>	<b>R\$ 73.427,36</b>
CAPITAL DE GIRO		-R\$ 11.854,48				
INVESTIMENTO	-R\$ 34.000,00					
FLUXO DE CAIXA FINAL	<b>-R\$ 34.000,00</b>	<b>R\$ 26.121,86</b>	<b>R\$ 46.022,16</b>	<b>R\$ 54.593,20</b>	<b>R\$ 63.718,21</b>	<b>R\$ 73.427,36</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.8.2 – Projeção de resultados

O Quadro 6 apresenta a projeção do demonstrativo de resultado para os próximos cinco anos.

Quadro 6 - Projeção de resultados

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Venda de Produtos	R\$ 264.600,00	R\$ 277.830,00	R\$ 291.721,50	R\$ 306.307,58	R\$ 321.622,95
<b>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</b>					
Impostos e contribuições incidentes sobre vendas	-R\$ 21.723,66	-R\$ 22.809,84	-R\$ 23.950,34	-R\$ 25.147,85	-R\$ 26.405,24
<b>= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>R\$ 242.876,34</b>	<b>R\$ 255.020,16</b>	<b>R\$ 267.771,16</b>	<b>R\$ 281.159,73</b>	<b>R\$ 295.217,71</b>
<b>(-) CUSTOS DE VENDAS</b>					
Custo dos Produtos vendidos	-R\$ 163.800,00	-R\$ 167.076,00	-R\$ 170.417,52	-R\$ 173.825,87	-R\$ 177.302,39
<b>= RECEITA OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>R\$ 79.076,34</b>	<b>R\$ 87.944,16</b>	<b>R\$ 97.353,64</b>	<b>R\$ 107.333,86</b>	<b>R\$ 117.915,32</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>					
Despesas com vendas	-R\$ 6.000,00	-R\$ 6.120,00	-R\$ 6.242,40	-R\$ 6.367,25	-R\$ 6.494,59
Despesas Administrativas	-R\$ 35.100,00	-R\$ 35.802,00	-R\$ 36.518,04	-R\$ 37.248,40	-R\$ 37.993,37
<b>(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$ 37.976,34</b>	<b>R\$ 46.022,16</b>	<b>R\$ 54.593,20</b>	<b>R\$ 63.718,21</b>	<b>R\$ 73.427,35</b>
<b>LUCRATIVIDADE %</b>	<b>87,2%</b>	<b>94,7%</b>	<b>99,5%</b>	<b>101,8%</b>	<b>106,0%</b>
<b>RENTABILIDADE %</b>	<b>8,5%</b>	<b>7,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,2%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.9 – Análise de investimento

O cálculo do custo de oportunidade da empresa foi feito considerando a taxa Selic atual de 6,5%. Com base nos cálculos feitos nas tabelas abaixo, verificou-se que é vantajoso investir na empresa uma vez que o investimento inicial não é alto e seu retorno será em seis meses com uma taxa de retorno de 109,55%, taxa essa bem maior que investimentos em fundos.

### 6.9.1 – Valor Presente Líquido e *Payback*

De acordo com os cálculos feitos na Tabela 12 com base em um custo de oportunidade baseado na taxa Selic de 6,5%, chegou-se em um Valor Presente Líquido de R\$ 179.421,19 e um tempo de retorno do investimento de 01 ano e 02 meses.

Tabela 12 - Valor Presente líquido e *Payback*

PERÍODO	ENTRADA	ACUMULADO	ENTRADA DESCONTADA	ACUMULADO DESCONTADO
0	-R\$ 34.000,00	-R\$ 34.000,00	-R\$ 34.000,00	-R\$ 34.000,00
1	R\$ 26.121,86	-R\$ 7.878,14	R\$ 24.527,54	-R\$ 9.472,46
2	R\$ 46.022,16	R\$ 38.144,02	R\$ 40.575,86	R\$ 31.103,40
3	R\$ 54.593,20	R\$ 92.737,22	R\$ 45.194,93	R\$ 76.298,33
4	R\$ 63.718,21	R\$ 156.455,43	R\$ 49.529,64	R\$ 125.827,97
5	R\$ 73.427,36	R\$ 229.882,79	R\$ 53.593,22	R\$ 179.421,19

Fonte: Elaborado pelos autores

### 6.9.2 – Taxa Interna de Retorno

Com base no cálculo do valor presente líquido na tabela 12 chegou-se a uma Taxa Interna de Retorno de 109,55%.

### 6.9.3 – Ponto de Equilíbrio

Para se chegar a margem de contribuição por se tratar de muitos produtos e preços variados, foi calculado o preço de venda considerando o custo médio do produto de R\$ 30,33 com incidência de 5% de impostos e um lucro desejado de 30% chegando a um preço médio de venda de R\$ 49,00.

Conforme o cálculo feito no Quadro 7 com base no ponto de equilíbrio financeiro, o Mundo das Princesas deverá vender no mínimo 290 peças para conseguir cobrir os seus custos e despesas fixas. Já o ponto de equilíbrio econômico, onde é possível saber quanto à empresa deve vender para cobrir todos os custos e despesas fixas somadas ao custo de oportunidade a empresa deve vender 612 peças para alcançar o lucro desejado de R\$ 10.000,00 semestralmente.

Quadro 7 – Ponto de equilíbrio

<b>Descrição</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Valor total</b>
Custos e despesas fixas	R\$ 20,03	R\$ 9.015,00
Preço de venda do produto	R\$ 49,00	R\$ 22.050,00
Custo variável do produto	R\$ 17,91	R\$ 8.059,50
Margem de contribuição	R\$ 31,09	R\$ 13.990,50
<b>PE quantitativo</b>	612	
<b>PE financeiro</b>	290	

Fonte: Elaborado pelos autores

## **7 – CONCLUSÃO**

De acordo com os estudos realizados para a elaboração desse trabalho, o setor de comércio eletrônico vem em uma crescente devido o avanço da tecnologia. As vendas pela internet demonstram uma tendência que caiu no gosto popular.

O Mundo das Princesas virá atender esse público por meio de vendas de roupas infantis para mães e filhas, com designer diferenciado e personalizado, a empresa traz um diferencial que vai além dos produtos ofertados, a mesma desperta o interesse do consumidor ao estreitar os laços familiares, por meio das roupas tal mãe tal filha, com garantia na qualidade e agilidade na entrega.

As estratégias de marketing também estão inseridas de forma eficaz no âmbito empresarial, com investimentos em mídias que atingirão um rápido retorno e a fidelização da clientela.

Com base na análise de investimento, verificou-se que é vantajoso investir na empresa uma vez que o investimento inicial não é alto e seu retorno será em um ano e dois meses.

Com tais atitudes conjuntamente a um planejamento bem estruturado, com custos e despesas minimizados e fornecedores alinhados aos objetivos, a empresa acredita no retorno do investimento e aposta em seu grande desenvolvimento.



## REFERÊNCIAS

Normatização para Grandes Empresas de Pequenos Negócios. Disponível em: <<http://abnt.org.br/paginampe/noticias/210-seguran%C3%A7a-de-roupas-infantis>>. Acesso 28 de Abril de 2018 às 08:35.

OLIVETTE, Cris. Mercado infantil exige diferencial e foco. Disponível em:<<http://economia.estadao.com.br/blogs/sua-opportunidade/mercado-infantil-exige-diferencial-e-foco/>>. Acesso 06 de Maio de 2018 às 15:32.

Perfil do consumidor: Quem compra online no Brasil? Disponível em: <<http://pier8.com.br/perfil-do-consumidor-quem-compra-online-no-brasil/>>. Acesso 20 de Maio de 2018 às 22:15.

Vendas pela internet devem dobrar até 2021, diz pesquisa do Google. Disponível em:<<http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/10/vendas-pela-internet-devem-dobrar-ate-2021-diz-pesquisa-do-google.html>>. Acesso em de junho de 2018.

WAKAI, Alice. Tendências e análises do mercado de moda e-commerce. Disponível em: <<https://www.ecommercebrasil.com.br/eblog/2015/03/18/tendencias-e-analises-do-mercado-de-moda-no-e-commerce/>>. Acesso 28 de Abril de 2018 às 09:30.