



# VESTISI

**ALUNOS:**

**Amanda Luanda Almeida Carmo**

**Camila Noimeck**

**Ícaro Edmilson Dutra**

**Professor: Luiz Godinho**

## SUMÁRIO

<b>1 - SUMÁRIO EXECUTIVO</b>	<b>6</b>
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO	6
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	6
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO	7
1.4 – MISSÃO	7
1.5 – VISÃO	7
1.6 – FORMA JURÍDICA	7
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	7
1.8 – CAPITAL SOCIAL	8
1.9 – FONTE DE RECURSOS	8
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO</b>	<b>9</b>
2.1 – CLIENTES	8
2.2 – CONCORRENTES	9
2.3 – FORNECEDORES	10
<b>3 – PLANO DE MARKETING</b>	<b>12</b>
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS	11
3.2 – PREÇO	12
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO	13
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS	14
3.5 – LOCALIZAÇÃO	14
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO</b>	<b>15</b>
4.1 – ANÁLISE DE SWOT	15
4.2 – BSC	16
<b>5 – PLANO OPERACIONAL</b>	<b>17</b>
5.1 – LAYOUT	18
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA	25
5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS	25
5.4 – PLANO DE PESSOAL	26
<b>6 – PLANO FINANCEIRO</b>	<b>28</b>
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	28
6.2 – GASTOS COM PESSOAL	31
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS	32
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS	32
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO	33
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS	33
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	33

6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS	34
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO	36
<b>7 – ELEVATOR PITCH</b>	<b>38</b>
<b>8 – BUSINESS MODEL CANVAS</b>	<b>39</b>
<b>9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR</b>	<b>39</b>
<b>10 – CONCLUSÃO</b>	<b>42</b>

## 1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Neste presente trabalho vamos apresentar nosso negócio que foi todo pensado em ajudar inúmeras pessoas que têm suas vidas corridas e que viajam com frequência vindo a ocorrer alguns imprevistos como ter suas malas extraviadas. Já paramos para pensar como é desesperador você ter sua mala extraviada e sem nenhuma roupa para vestir? Certamente a companhia aérea vai te devolver seus pertences ou em um pior cenário vai te reembolsar, porém até ser resolvido você vai ficar refém das burocracias e certamente o que vestir. Pensando nisso criamos um empresa que foi pensada por uma das fundadoras que visualizou um caso parecido com um casal de amigos, eles tiveram suas malas extraviadas e precisavam comprar roupas para vestir só que não tinham nada fácil ou rápido, sem contar que iriam gastar um dinheiro com peças que já tinham em seus armários. Então pensamos, porque não alugar roupas casuais para este tipo de situação? Por que não simplificar a vida dessas pessoas com uma loja ou um aplicativo com esses serviços? Daí surgiu a Vestisi, uma loja de aluguel de roupas casuais para quem tem suas malas extraviadas, e no decorrer deste trabalho iremos explicar melhor como nosso negócio funciona.

### 1.1 – Principais pontos do Negócio

A Vestisi é uma empresa que atua no mercado de aluguel de roupas através de seu aplicativo, com o foco em auxiliar pessoas que têm a mala extraviada nos aeroportos, onde estão localizados os nossos principais clientes. A motivação para a escolha do negócio é o número de casos de malas extraviadas que ocorrem em aeroportos, havendo cerca de 25 milhões de casos por ano ao redor do mundo. O nosso principal objetivo é o serviço rápido e prático oferecido pela Vestisi, esse é o grande diferencial para auxiliar os clientes nas situações mais difíceis. Sendo assim, vamos ter clientes que vão pagar pelo nosso produto, pois o que a Vestisi oferece é algo exclusivo e cômodo para cada cliente. Essa ideia é uma solução para os clientes que encontram-se em desespero. O investimento inicial será de 313.914,23 reais. A lucratividade esperada é de 20% no primeiro ano e o prazo de retorno do investimento é de 4 anos.

## 1.2 – Empreendedores e experiência profissional

Somos 3 empreendedores com sede de aprender e fazer com que mais pessoas conheçam o nosso negócio, fazer com que mais pessoas passem a aceitar a ideia de alugar roupas casuais ou invés de comprar peças novas que por muitas vezes vão ter mais que uma igual em seus armários. Somos um time formado por 3 pessoas e gostaríamos de nos apresentar.

A Amanda, 32 anos, já trabalhou na gerência de uma loja de confecções por 5 anos, viajava para fazer compras, responsável pelos colaboradores, definindo metas, verificando a organização da loja, planejamento de vendas. Mas Amanda não queria parar por aí ela tinha o sonho de crescer cada dia mais.

Temos também a Camila de 24 anos, teve contato com o universo de empresários desde muito nova, onde seus tios sempre tiveram empresas e cresceu vendo isso, ajudou-os desde muito nova em uma das empresas no no interior do Espírito Santo. Portanto, sempre foi um desejo seguir neste universo de empreender.

Ícaro, 22 anos, já trabalhou como auxiliar administrativo, mas como Amanda e a Camila, ele também sonhava em ganhar o mundo com as suas ideias.

## 1.3 – Dados do empreendimento

A Razão Social da Empresa será “Vestisi Aluguel de Roupas”. O nome fantasia da empresa é “Vestisi”. O Endereço da empresa é “LMG-800 Km 7,9 s/n, Confins - MG, 33500-900 - Aeroporto Internacional de Belo Horizonte/Confins”

## 1.4 – Missão

A nossa missão é entregar conforto e qualidade, elevando a auto estima para nossos clientes diante uma inesperada situação de mala extraviada.

## 1.5 – Visão

Se tornar a solução mais conhecida e efetiva para passageiros(as) que têm suas malas extraviadas.

#### 1.6 – Forma jurídica

Nossa empresa será uma sociedade limitada, pois nós sócios, queremos ter uma maior segurança em relação ao nosso patrimônio.

#### 1.7 – Enquadramento tributário

O enquadramento tributário da nossa empresa será o Simples Nacional, por conta da menor tributação que é o mais interessante em relação às outras opções existentes.

#### 1.8 – Capital social

Nosso capital será custeado pelos sócios conforme mostra a tabela a seguir, o valor será dividido em porcentagens iguais entre os três sócios.

Tabela 1 – Capital Social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	Ícaro Edmilson Dutra	104.638,07	33,33 %
Sócio 2	Amanda Luanda Almeida Carmo	104.638,07	33,33 %
Sócio 3	Camila Noimeck	104.638,07	33,33%
<b>Total</b>			<b>100,00</b>

#### 1.9 – Fonte de recursos

A origem dos recursos financeiros será através de capital próprio. Pois ela nos permite saber o quanto podemos investir, o que pertence a empresa sem os sócios precisarem se preocupar com futuras dívidas, colocando nossas energias exclusivamente em crescer nosso negócio.

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 – Clientes

A nossa ideia de negócio será voltada para o público masculino e feminino, em especial para pessoas de classe média/alta que viajam para Belo Horizonte e chegam até o aeroporto de Confins. No nosso cotidiano, percebemos que a rotina das pessoas que trabalham viajando pode ser bem estressante e cansativa, muitas não estão preparadas para imprevistos de ter sua mala extraviada. Muitos de nós nunca paramos para pensar o que faríamos nesta situação. Certamente a companhia aérea será responsabilizada e tem como dever reverter o seu erro, mas como sabemos pode demorar dias para que esse reparo seja feito. E se este incidente ocorrer à noite e no dia seguinte a pessoa tem um compromisso de trabalho cedo que não pode ser adiado? Nunca paramos para pensar em algumas coisas que podem sim acontecer em uma viagem, sua mala extraviada, sem lugares abertos para comprar roupas a noite, e aí entra o nosso serviço que realiza a entrega de roupas na localização desejada e com agilidade na entrega.

E pensando nestas situações que nosso negócio foi elaborado para atender essas pessoas que trabalham, viajam e gostam de praticidade no seu cotidiano.

### 2.2 – Concorrentes

Considerando que nossa empresa possui uma ideia única e não tem nenhuma empresa igual no mercado, nossos concorrentes são as lojas de departamento, pois nós vivemos em um mundo consumista em que tradicionalmente, mesmo em situações de necessidade temporária como é o caso de quando a pessoa tem sua mala extraviada, o indivíduo ainda tende a optar pela compra de novas peças de roupa pelo costume e também por não haver muitas opções eficientes de aluguel de roupas no mercado. A Vestisi irá provar para os potenciais clientes que é melhor e mais lucrativo em situações adversas como principalmente o extravio de bagagem (que é o foco de nossa empresa), o aluguel de roupas, pois além de ser uma opção mais econômica, nossa empresa também proporciona uma maior eficiência na resolução do problema, possuindo uma loja física dentro do aeroporto, o que permite que o “socorro” ao cliente seja prestado dentro do próprio local em que o problema teve sua origem, além de também oferecer um serviço de entrega,

para que os clientes possam ter acesso às peças de roupa necessárias sem precisar de sair a procura pela cidade. Em relação às empresas que possuem lojas de aluguel de roupas estabelecidas pela cidade de Belo Horizonte, nosso negócio se diferencia, pois alugamos peças do dia a dia e o que vemos com frequência nessas lojas são alugueis de vestidos e ternos para eventos mais sofisticados, logo, essas lojas não são concorrentes diretos da nossa empresa.

### 2.3 – Fornecedores

Todas as empresas necessitam de bons fornecedores para que seu negócio seja de sucesso, pensando nisso vamos contar com diversas parcerias. Mas para isso é necessário um estudo de mercado, pois vai muito além de qualidade, como preços, formas de pagamento, a localização e vários outros detalhes são levados em conta na hora de escolhermos os melhores fornecedores.

Levando em conta esses vários pontos importantes, vamos optar em fechar com empresas da cidade de São Paulo pois a capital paulista é o polo da moda e o local ideal para encontrar variedade e preços acessíveis para o nosso negócio.

Depois de uma vasta pesquisa, constatamos que o melhor custo-benefício foi encontrado no estado de São Paulo, lá existem feiras que as peças de roupas têm um preço abaixo do mercado, e encontramos muitas roupas com qualidade. Portanto nossa parceira de peças de roupas jeans será a “Gaby JeansWear”, teremos a “use bonita” para nos fornecer peças despojadas do dia a dia juntamente com a FW Moda Feminidade. Já quando pensamos em roupas masculinas, iremos contar com as peças da “Vias Brasil” que além de ter um ótimo custo benefício, possuem muita qualidade, o que tornou muito atrativo pois teremos que estar lavando sempre para alugar para os próximos .

E tudo vai ser feito de forma on-line, sem ter a necessidade de estarmos nos deslocando para outro estado para comprar as peças, todas nossas parcerias serão através de catálogos e eles enviaram por transportadoras para facilitar o transporte.

Contaremos com uma parceria com uma empresa de lavanderia e também teremos parceria com costureiras, para não correr o risco da roupa chegar rasgada no cliente, afinal, tempo é dinheiro. Assim ,teremos todas as roupas higienizadas e em perfeito

estado. Com essas empresas, vamos fechar contrato de exclusividade, será um pacote mensal de acordo com a quantidade lavada e a quantidade de roupas que vão ter reparos.

Figura 1 – Sacola retornável



As nossas embalagens são retornáveis (figura 1) há várias empresas online que prestam esse tipo de serviço e cobram pela unidade, como vamos ter vários tamanhos para atender ao pedido do cliente, os preços variam de 4,00 até 50,00 reais a unidade

### 3 – PLANO DE MARKETING

#### 3.1 – Produtos e serviços

O nosso serviço possibilita que as pessoas aluguem roupas casuais 24 horas por dia, independente de qual seja o horário solicitado, estamos disponíveis para “socorrer” nossos clientes.

Os clientes poderão comparecer à nossa loja física para observar e experimentar as peças de roupas disponíveis para locação, o cliente poderá realizar o pedido pessoalmente com nossos atendentes ou através do nosso aplicativo.

No aplicativo, nossos clientes também terão a oportunidade de acessar e escolher suas peças de roupas diretamente pelo mesmo, de acordo com seu tamanho, poderão realizar o pagamento através do aplicativo, e receberão o seu pedido o mais rápido possível. Na

hora de realizar o pedido, os clientes irão estabelecer por quantos dias eles irão querer ficar com a peça alugada, pois o valor é estabelecido por dia, caso ocorra do cliente precisar ficar por mais tempo que o planejado com as roupas, ele poderá abrir uma solicitação em nosso aplicativo para postergar prazo de locação, nossa equipe entrará em contato com o cliente e analisará a solicitação, caso seja concedida a permissão, será gerado um novo valor para pagamento, em que o cliente poderá pagar pelo aplicativo, ou pagar pessoalmente em nosso balcão no momento de devolução das peças.

O aplicativo vai ser disponibilizado para Android e IOS e vai ser uma ferramenta bem intuitiva para nossos clientes não terem dificuldades na hora de fazer seu pedido. Vamos demonstrar um protótipo de nosso aplicativo a seguir, nas figuras 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 9.

Ao baixar e abrir o aplicativo em seu smartphone, esta será a página inicial, e nela será solicitada a criação de um login e de uma senha para a liberação do acesso para os novos usuários, sempre que for utilizá-lo, será necessário inserir o login juntamente com a senha para acessar a conta.

Figura 2 - Tela de Login



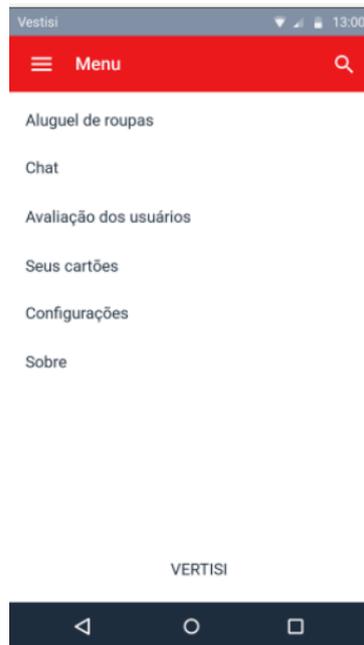
Feito isso vamos precisar acessar a localização dos nossos clientes para saber se atendemos nesta região. Para isso é só clicar na opção de aceitar. Vale lembrar que esta mensagem só vai aparecer no seu primeiro acesso.

Figura 3 - Permitir acesso a localização



Esta é a imagem que vai aparecer quando entrar no seu aplicativo, e na aba de menu que vai estar na parte superior do lado esquerdo da sua tela. Lá vocês encontraram todas as opções que oferecemos na Vestisi, desde produtos, forma de pagamento, chat para tirar suas dúvidas até a aba que fala sobre nossa empresa. Como mostra a imagem a seguir:

Figura 4 - Menu



Clicando na primeira opção que o menu te oferece, que é aluguel de roupas, vocês serão direcionados para a seguinte aba ( figura 6). Nesta aba podemos acessar as peças que disponibilizamos, pesquisar alguma peça específica, pagamento, peças que foram alugadas e o histórico dos seus pagamentos.

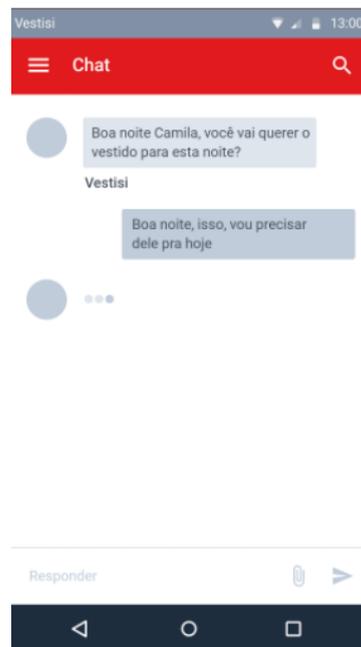
Figura 5 - Aluguel de Roupas



Na segunda opção que encontramos no menu é o chat, lá os nossos clientes podem tirar todas as suas dúvidas, fazer elogios ou reclamações, como também solicitar informações

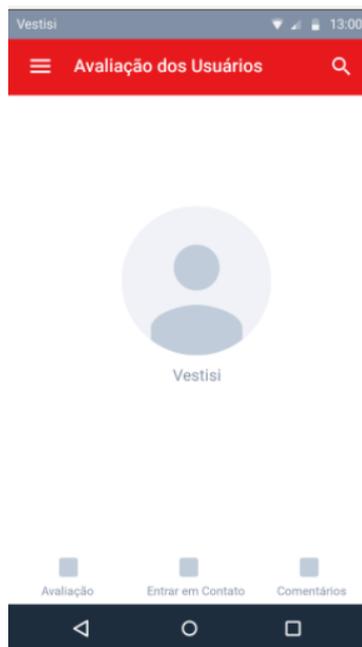
sobre a entrega. O pós venda também será realizado pelo chat, além de vender a nossa empresa prioriza muito a satisfação do cliente.

Figura 6 - Chat



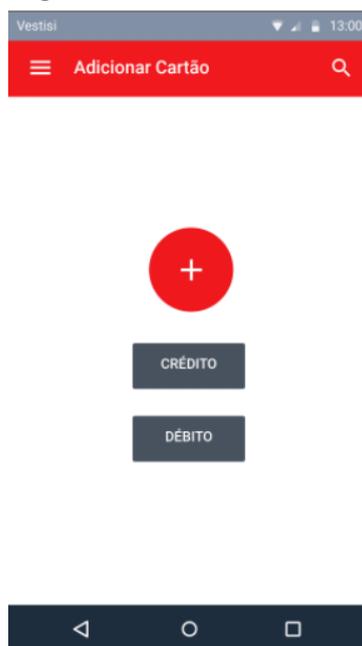
Seguindo o menu encontraremos a opção de avaliação dos usuários, essa aba é muito importante pois nela podemos mensurar o que nossos clientes estão achando sobre a plataforma e se preciso é através dela que faremos as mudanças necessárias para melhor atendê-los.

Figura 7- Avaliação dos Usuários



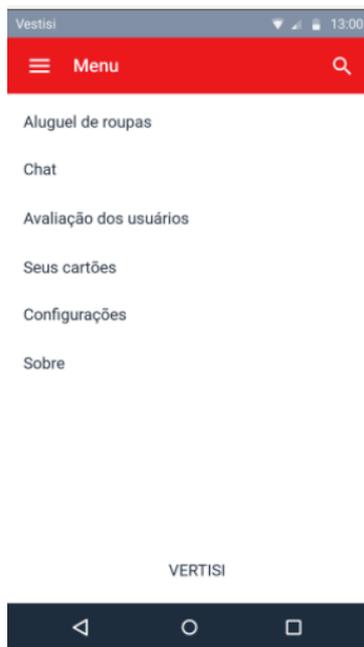
Nesta aba podemos adicionar os dados do cartão para facilitar na hora do pagamento, e selecionar a forma de pagamento mais desejada

Figura 8 - Adicionar Cartão



E quando descemos um pouco encontramos as configurações do aplicativo, lá nossos clientes poderão encontrar as políticas da Vestisi, mudar o idioma, central de ajuda dentre outras ferramentas que temos para dar todo o suporte necessário para nossos clientes. Já na aba sobre, podemos encontrar mais sobre nossa marca, onde o cliente vai poder entender quem somos e o que fazemos.

Figura 9 - Configurações e Sobre



Percebe-se que o aplicativo é bem completo para melhor atender o público que já passou por um transtorno e um estresse grande, então se tiver uma forma para facilitar o aluguel das peças vamos certamente priorizar, o que se fizer necessário para prezar a comodidade e a facilidade.

### 3.2 – Preço

A estratégia de preço da Vestisi, terá uma margem de 100% em relação ao custo de matéria prima. Trabalharemos com o valor um pouco acima já de início, pois

consideramos que nossos clientes estarão dispostos a pagar pelos nossos produtos nessa margem, pois grande parte dos nossos clientes encontram-se em uma situação de desespero, logo, eles não irão se importar tanto com o preço um pouco acima, pois a qualidade, praticidade e velocidade do nosso serviço, tornará o preço justo e até mesmo “barato”, considerando o auxílio e comodidade que ele vai trazer para o nosso cliente.

Em relação às formas de pagamento, o aplicativo da Vestisi irá trabalhar com os meios de pagamento mais convencionais do mercado atualmente, como Cartão de Crédito, Débito, PIX e dinheiro, sendo que o dinheiro vai ser exclusivo para a loja física. Nossa forma de pagamento vai abranger todos, pois buscamos facilitar a forma de pagamento, vamos parcelar independente do valor que foi alugado, mas vamos repassar a taxa que as operadoras cobram para nossos clientes.

Figura 2 - Tabela de Preços

<b>Tabela de preço</b>	
Calça Jeans	25,00
Calça Social	35,00
Blusa Básica	10,00
Camisa Social	35,00
Blusa com detalhes em pedraria	15,00
Vestido	25,00
Blazer a partir	65,00
Vestido Midi	30,00
Vestido Longo	35,00
Pijamas	10,00
Kit Roupas Básica infantil e juvenil	30,00

OBS: Vamos ter na nossa loja roupas intimas, elas vão ser vendidas pelo preço de custo.

Para crianças vamos ter kits com roupas básicas para o seu filho não ficar sem ter o que vestir também

Entre em contato conosco, vai ser um prazer atender você.

Vestisi, sempre pensando no seu bem estar

A figura 2 logo acima, é um menu que será divulgado para o público representando o preço do aluguel de cada peça de roupa que será ofertada para os nossos clientes. Os preços de locação variam de acordo com o custo de cada peça, que foram compradas diretamente com os nossos fornecedores que são citados na parte 2.3.

### 3.3 – Divulgação e promoção

Em relação a divulgação do negócio, nosso grande foco será estar presente através de publicidades nos aeroportos em banners e nas telas, tanto presencialmente quanto online e em mídias sociais, para que dessa forma, o cliente já tenha conhecimento do nosso serviço, antes mesmo de realizar a compra da passagem para a sua viagem. Nosso anúncio irá despertar a curiosidade de nossos possíveis futuros clientes, logo, quando eles tiverem a sua mala de bagagem extraviada, o cliente lembrará daquele anúncio que viu ao realizar a compra de sua passagem e não esquecerá de nosso aplicativo, pois também irá observar nossos anúncios espalhados pelo aeroporto em que ele se encontra.

Referente às possíveis promoções para atrair mais clientes, a Vestisi realizará promoções para seus clientes em datas especiais, principalmente em datas em que as pessoas costumam aproveitar para realizar uma viagem, como feriados prolongados, Carnaval, Natal, Réveillon etc. Dessa forma, mesmo com as promoções, nossa empresa terá um grande índice de lucratividade, pois estaremos atraindo ainda mais clientes em épocas que a demanda já é muito maior por si só.

### 3.4 – Distribuição e vendas

A distribuição e vendas de nossos produtos funcionarão da seguinte forma:

A nossa loja ficará no aeroporto de confins, O cliente poderá realizar o pedido através do nosso aplicativo, após a implantação do pedido, o mesmo será encaminhado para nosso empacotador (a) através da recepcionista e será dado início ao processo de conferência (para ver se não tem nenhum defeito), separação e embalagem das peças de roupas, após a conclusão do processo o pedido será entregue para a responsável pela recepção, que irá chamar o cliente pelo nome destacado no pedido e realizar a entrega. O cliente terá a opção de realizar o pagamento através de nosso aplicativo, que permite as seguintes formas de pagamento: cartão de crédito / débito e pix. Caso seja de sua preferência, o cliente também poderá realizar o pedido pelo celular e optar por pagar na hora de receber

o seu pedido em nosso balcão, para esta opção, a Vestisi também aceita o dinheiro como forma de pagamento. Lembrando que a mercadoria será retirada na nossa loja física no aeroporto.

O cliente também terá a opção de realizar o pedido diretamente na loja, onde terá a oportunidade de experimentar as roupas e escolher a melhor opção de acordo com sua necessidade e gosto pessoal, ao selecionar as peças de roupas e os tamanhos, será criado um pedido pela nossa recepcionista, o pedido será encaminhado para nosso empacotador que irá separar e embalar as peças selecionadas, finalizando esse processo o empacotador (a) entregará o pedido para nossa recepcionista que chamará o cliente pelo nome que está no pedido, o cliente realizará o pagamento através de cartão de crédito / débito, dinheiro ou pix e receberá suas roupas.

Nossa empresa vai atender em dois canais distintos, tanto através de um aplicativo como em uma loja física. Para isso vamos ter formas diferentes de atender nosso público.

### 3.5 – Localização

Nossa empresa terá uma loja física localizada dentro do Aeroporto Internacional de Belo Horizonte/Confins, no endereço LMG-800 Km 7,9 S/N, Confins - MG - CEP: 33500-900. A loja da Vestisi ficará próxima ao ponto de desembarque, pois se trata de um ponto estratégico conciliado com o momento em que os passageiros recebem a notícia de que suas malas foram extraviadas, uma das primeiras loja que eles irão encontrar ao sair do local, será uma de aluguel de roupas casuais e o que com certeza despertará um interesse imediato de nosso público alvo, com uma mistura de necessidade e também de curiosidade.

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

A análise de SWOT é uma grande aliada para que as empresas possam visualizar suas fraquezas e suas forças tanto em um cenário interno como no ambiente externo.

Nós podemos perceber que é necessário algumas medidas para reverter o que citamos no quadro 1 que é os pontos positivos e negativos que há no ambiente externo e no interno. Desenvolver um Layout apropriado com todas as informações necessárias sobre as roupas para que o cliente tenha segurança em alugar a peça mesmo não estando em uma loja física. Fazer com que os clientes compreendam a ideia do nosso negócio e o porquê de que o aluguel de roupa em algumas situações é muito mais viável que a compra das mesmas em definitivo, para que dessa forma nossa empresa conquiste uma vantagem competitiva em relação aos nossos concorrentes e os clientes reconheçam que em algumas situações a compra das roupas em definitivo pode não ser a melhor opção.

Essas são algumas ações para minimizar as ameaças e fraquezas. Agora, quando pensamos em ações para potencializar as oportunidades e as forças da nossa empresa, podemos optar pela padronização das operações, para que dessa forma o nosso serviço se torne cada vez mais rápido e eficaz. Considerar novos produtos para inserir em nosso negócio e disponibilizar para os nossos clientes para que nossa empresa continue inovando e evoluindo. Realizar o planejamento de expansão para outras capitais do Brasil, relacionando os custos necessários para que possam ser estabelecidas metas para alcançar o crescimento que desejamos.

Quadro 1 – Matriz SWOT

	<b>S: Forças</b>	<b>W: Fraquezas</b>
<b>Fatores Internos</b>	Agilidade Atendimento eficaz Modo inovador de alugar roupas	Não ter opção de compra definitiva das roupas.

<b>Fatores Externos</b>	<b>O: Oportunidades</b>	<b>T: Ameaças</b>
	Extravio de bagagem Crescimento do mercado de aluguel de roupas	Lojas de departamento Companhias aéreas com maior rigor em relação a bagagens extraviadas

#### 4.2 – BSC

O nosso objetivo financeiro é aumentar o lucro da empresa em 20% a cada dois anos, sendo assim a porcentagem do lucro em relação a nossa receita terá o crescimento de acordo com a demanda. A nossa meta financeira é reduzir as despesas em 25%. O nosso indicador será o nosso DRE que trará todas as informações necessárias em relação a nossa receita e ao resultado que nossa empresa vem obtendo para que com base nesses dados possamos tomar iniciativas para atingir nossa meta e alcançar o nosso objetivo. A nossa iniciativa será ampliar a nossa localização expandindo nossa empresa para outras capitais do país, buscando alcançar novos públicos visando o crescimento da marca e do negócio.

O nosso objetivo é trazer uma solução para nossos clientes para que eles se sintam acolhidos em um momento difícil e estressante que é o caso do extravio de bagagens. A meta da Vestisi é possuir uma avaliação de no mínimo 4,7 em relação ao nosso aplicativo nas lojas de aplicativos com o atendimento de excelência. Nossos indicadores serão todos os comentários que forem feitos pelos nossos clientes em relação ao nosso serviço nas redes sociais, que contará com os seguintes dados: Nota de avaliação do nosso aplicativo, feedback direto dos nossos clientes em relação ao nosso atendimento,. As iniciativas serão o pronto atendimento aos clientes em relação a dúvidas, feedbacks e reclamações que surgirem, mostrando para os clientes que a empresa se importa e quer ouvir o que eles têm para dizer e está sempre disposta a prestar o melhor atendimento possível.

O nosso objetivo para os processos internos é otimizar o processo de separação/embalagem dos pedidos para atender nossos clientes com máxima agilidade e qualidade, queremos surpreender os clientes com nossa eficiência. A nossa meta é atingir um tempo limite de 7 minutos no processo de conferência, separação e embalagem das roupas a partir do momento em que o pedido for concluído. O nosso indicador será o

tempo médio entre a emissão do pedido e a finalização do mesmo. A nossa iniciativa será promover treinamentos operacionais com o foco na agilidade, buscando aperfeiçoar os movimentos que são executados por nosso empacotador para que dessa forma possamos atingir nossa meta e nosso objetivo.

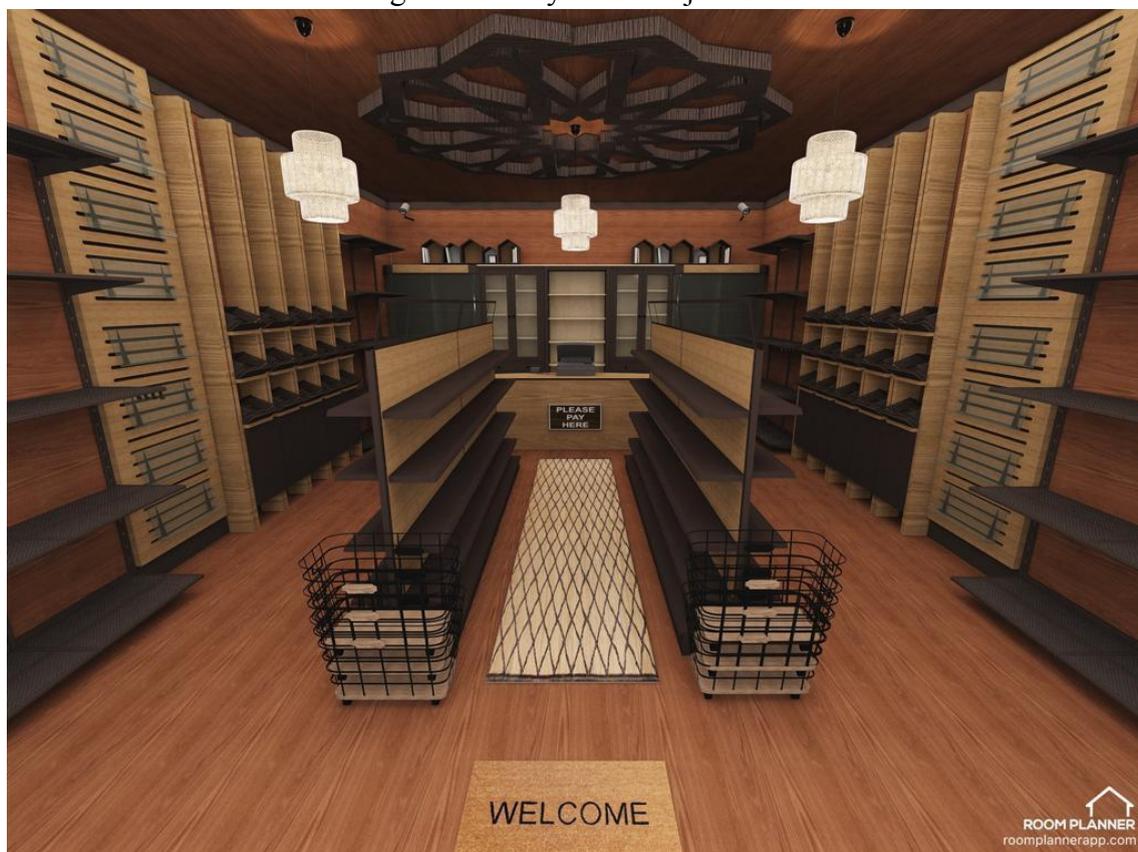
O nosso objetivo em aprendizado e crescimento é possuir um ambiente de trabalho saudável para que o serviço seja executado de maneira adequada e tenhamos não apenas clientes, mas também funcionários satisfeitos. A meta é ter 80% dos funcionários satisfeitos. O indicador será o feedback dos funcionários em relação à empresa e ao serviço que os mesmos executam. A iniciativa para atingir esse objetivo será promover conversas mensais com todos nossos funcionários para compreender como cada um está se sentindo em relação ao serviço e tentar solucionar todos os possíveis problemas que os funcionários podem estar enfrentando.

## **5 – PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 – Layout**

Nosso layout foi pensado em um espaço pequeno de aproximadamente 65m<sup>2</sup>, que é a média das lojas que tem no aeroporto em Confins. Como podemos perceber na figura 11, vamos ter muitas estantes para deixar as roupas separadas e bem divididas, pensamos em organizar de um lado as masculinas e de outros as femininas. Nossas estantes serão bem altas, pois usaremos as prateleiras de cima para deixaremos as peças reservas, como não teremos um estoque vamos ter que usar as estantes a nosso favor. Teremos também corredores com araras e prateleiras para deixar as peças expostas e para facilitar na hora de escolher suas peças. Caminhando para o final da loja encontraremos um caixa para realizar o respectivo pagamentos, contaremos com 1 pacote, para separação da mercadoria. As atendentes da plataforma digital ficarão alocadas para dar o suporte e fazer o trabalho de pós vendas, contaremos com 2 provadores que estarão loc os provadores e no final deixaremos o caixa palizados no final da loja bem ao lado do caixa.

Figura 11 - Layout da Loja Física.



## 5.2 – Capacidade produtiva

Nosso modelo de negócio foi pensado de início para atender a capital, Belo Horizonte, mas com pensamentos de expandir o Brasil todo, além de colocar uma loja físicas nos aeroportos. Serão compradas de início 800 unidades de roupas casuais conforme o preço mostrado na tabela de preços no tópico 3.2. Também serão compradas 400, 50 e 20 unidades das demais roupas respectivamente de acordo com a demanda das mesmas, conforme apontado na tabela de preços. Temos como expectativa atender cerca de 200 clientes por dia de início.

### **5.3 – Processos operacionais**

Um aplicativo exige um vasto conhecimento, design e desenvolvimento de software. Contaremos com um aplicativo gratuito com uma ótima publicidade e que possua uma boa relação entre a empresa e o cliente.

Para montar o aplicativo, inicialmente vamos gastar R\$. 25.000,00 esse valor será para adquirirmos a plataforma, para mantermos a qualidade dos nossos serviços vamos contar com um espaço físico com custo mensal de R\$ 30.000,00, vamos ter custo com funcionários para atendimento aos clientes 24 horas por dia, vamos ter um funcionário para a parte do dia e um para noite com o custo de R\$ 3.000,00, esse valor está incluso o adicional noturno e DSR esses irão atender apenas os clientes de forma presencial. Teremos também duas pessoas para embalar as mercadorias, 1 na parte da manhã e uma na parte da noite com o custo mensal de R\$. 3.000,00, Vamos ter também uma pessoa responsável pelo marketing da nossa empresa, ela irá cuidar de todas as redes sociais como também a divulgação do nosso negócio. Para esse serviço ela receberá R\$. 2.000,00 mensais.

Para manter o nosso aplicativo em dia vamos ter um técnico, para manter o nosso aplicativo sempre em dia evitando alguns problemas ele vai receber o valor de R\$. 2.500,00.

Figura 15 - Logomarca da Vestisi



## 5.4 – Plano de pessoal

### 5.4.1 – Atribuições dos sócios

A Amanda ficará responsável pela parte de atendimento no pós-vendas, saber a opinião dos clientes e o que podemos mudar, se teve alguma reclamação ou se ficou satisfeito com o serviço prestado, que inclui todo o suporte que é oferecido ao consumidor, já a parte do atendimento pré-venda e no momento teremos 2 atendentes que estarão prestando esse serviço. Portanto, além de atender o cliente depois que a venda for concluída, a Amanda ficará responsável em supervisionar os funcionários da loja e dar o suporte necessário. Além do que citamos, a parte do marketing, área de gestão de pessoas e RH da empresa para futuras contratações dos colaboradores e manter a empresa sempre em perfeita harmonia são atribuições que a sócia Amanda vai comandar.

A Camila será responsável pelas funções administrativas, como planejar, organizar, dirigir e controlar toda a parte financeira da empresa. Organizará as metas, por meio do planejamento. O Ícaro será responsável por toda parte do aplicativo, TI e todas as necessidades de manutenção da empresa.

Assim vamos dividir as funções entre os sócios, mas vale salientar que todos sempre estarão a parte de todas as áreas e nenhuma decisão vai ser tomada sem antes ter uma reunião para saber o que vai ser melhor para a empresa.

#### **5.4.2 – Pessoal**

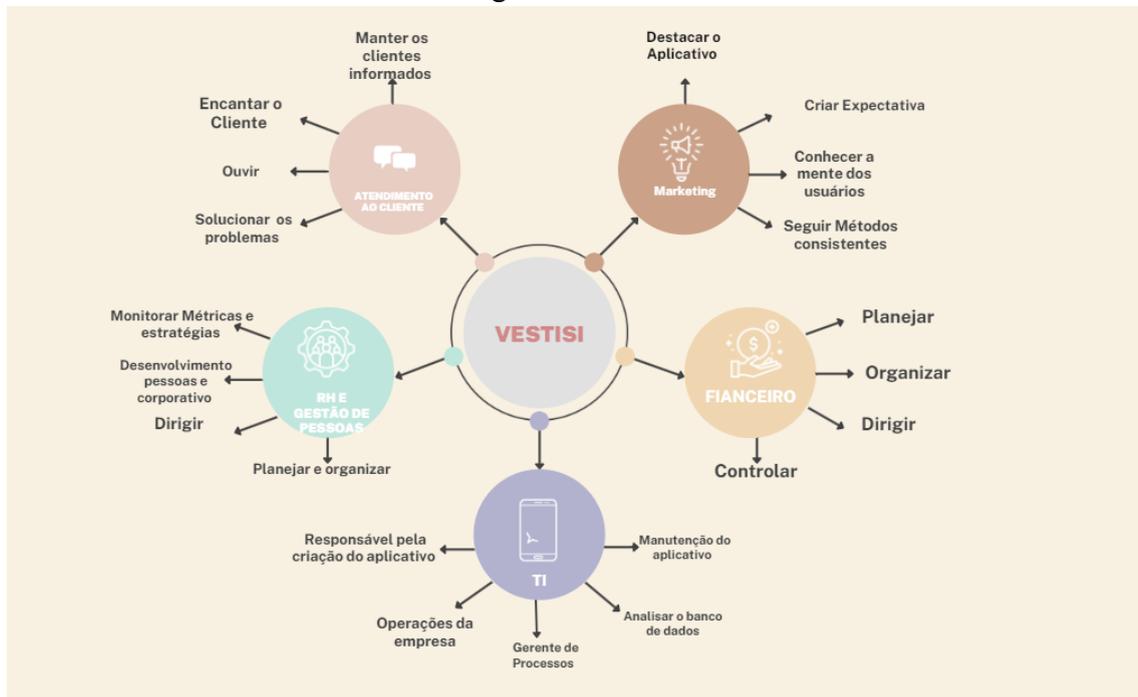
O financeiro será responsável por toda parte de planejamento, como controlar, dirigir e verificar a necessidade de cada setor.

Marketing, será por toda parte de divulgação da empresa, como também auxiliar na melhor ferramenta de designer para o aplicativo, cativar o cliente e entrar na cabeça de cada um para saber o que é necessário para cada um deles.

RH e Gestão de pessoas, será responsável por toda parte de contratação de colaboradores, desenvolvimento pessoal e corporativo, criar estratégias de gerenciamento de performance, monitorando métricas e estratégias.

Nossos funcionários de TI serão responsáveis pela criação do aplicativo, analisar o banco de dados, gerenciar processos de operação da empresa.

Figura 11 - Vestisi



## 6 – PLANO FINANCEIRO

## 6.1 – Investimento inicial

O investimento inicial necessário é de (Investimento Fixos + Investimentos Pré Operacionais + Estoque Inicial + Salários/Encargos) (R\$ 69.752,60 + R\$ 33.004,00 + R\$145.000,00 + 12.160,20) = R\$ 259.916,80 , pois conforme os cálculos das tabelas abaixo, chegamos a conclusão de que esse seria o valor ideal para iniciar o projeto.

### 6.1.1 – Investimentos fixos

Para começarmos a nossa empresa vamos necessitar de alguns recursos para atendermos o público, e como está demonstrado na tabela 2 é a relação de tudo que de início vai ser necessário, totalizando assim um investimento de aproximadamente R\$. 69.752,60 reais iniciais.

Tabela 2 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Aluguel da Loja	1	R\$30.000,00	R\$ 30.000,00
2	Notebooks	4	R\$ 3.500,00	R\$ 14.000,00
3	Celulares Corporativos	2	R\$ 1.289,00	R\$ 2.578,00
4	Marcenaria	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
6	Mouse	4	R\$ 49,90	R\$ 199,60
7	Cadeiras	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
8	Kit com 60 Cabides	10	R\$ 58,60	R\$ 586,00
9	Ferro de passar roupa	1	R\$ 89,90	R\$ 89,90
10	Impressora	1	R\$ 1.800,00	R\$1.800,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 69.752,60</b>

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Como podemos perceber na tabela 3, temos o investimento operacional, com todos os itens que são necessários para uma empresa em constante crescimento. O nosso

investimento, será com gastos com contabilidade para nos auxiliar com os documentos necessários que os órgão competentes exigem, como treinamento com funcionários. Vamos sempre preparar a nossa equipe para que nossos clientes tenham um atendimento eficaz, desenvolvimento do aplicativo, vamos contar com um aplicativo de qualidade e com informações para que os clientes tenham o máximo de informações possíveis.

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
1	Publicidade online mensal	1.000,00
2	Documentação e Contabilidade	700,00
3	Treinamento dos funcionários	6.304,00
4	Desenvolvimento de aplicativo	25.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 33.004,00</b>

### 6.1.3 – Estoques iniciais

Para nosso estoque inicial vamos comprar poucas quantidades, mas em todas as numerações e em várias variedades, pois nosso intuito é atender quem viaja e atualmente não há uma classe predominante, tanto pessoas novas quanto velhas, várias numerações e estilos, portanto teremos de tudo um pouco para conseguir agradar um público maior.

Tabela 4 – Estoques iniciais

<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qto.</b>	<b>Vl. Uni.</b>	<b>Total</b>
1	Camisas Masculinas variadas	800	R\$.25,00	R\$.20.000,00
2	Blusas Básicas	800	R\$.15,00	R\$.12.000,00
3	Calças Jeans	400	R\$.85,00	R\$.34.000,00
4	Vestidos curtos	400	R\$.45,00	R\$.18.000,00
5	Vestidos Longos	400	R\$.65,00	R\$.26.000,00
6	Blusas de Frio	400	R\$.64,00	R\$.25.600,00
7	Jaquetas Jeans	50	R\$.60,00	R\$.3.000,00
8	Jaquetas de Couro	50	R\$.80,00	R\$.4.000,00
9	Ternos	20	R\$.120,00	R\$.2.400,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 145.000,00</b>

## 6.1.4 – Capital de Giro

## Ativo Circulante - Passivo Circulante

Capital de Giro = R\$ 145.000,00 (Estoque Inicial) - (R\$ 30.000,00 (Aluguel) + R\$ 12.160,20 (Salários e encargos) = R\$ 145.000,00 - R\$ 42.160,20 = R\$ 102.839,80

## 6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

O investimento inicial será feito da seguinte maneira; Investimentos fixos estão relacionados ao aluguel da loja, notebooks, celulares, marcenaria, mouse, cadeiras, kit de cabides, ferro de passar roupa e impressora. Esse será o investimento total.

Quanto ao investimento de fontes de recursos , cada sócio vai dar a sua contribuição em espécie por igual. Sendo assim será o investimento total dividido por três.

Tabela 5 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 69.752,60
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 33.004,00
3	Estoques iniciais	R\$ 145.000,00
4	Capital de giro	R\$ 102.839,80
<b>Total</b>		<b>R\$ 350.596,40</b>

O capital dos sócios vai ser o único recurso para abrir a empresa e manter ela durante os primeiros meses que é o período que a empresa demora um pouco mais a começar a dar lucros.

Tabela 6 – Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 259.916,80	100%
2	Recursos de terceiros	R\$.0,00	0,00

<b>Total</b>	<b>100</b>
--------------	------------

A fonte de recursos será o capital total dos sócios.

## 6.2 – Gastos com pessoal

Os gastos com os funcionários, como demonstra na tabela (tabela 7), serão de R\$ 8.100,00 reais mensais. Teremos de início 6 colaboradores, porém, conforme for surgindo a necessidade, iremos contratando. Os sócios também estarão à disposição sempre que necessário.

Tabela 7 – Gastos com pessoal

Item	Função	Nº funcionários	Salário	Total
1	Atendentes	3	1.500,00	4.500,00
2	Empacotador	3	1.200,00	3.600,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 8.100,00</b>

Tabela 8 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 12	Total
Salário	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	R\$ 97.200,00
Encargos sociais	R\$ 1.246,80	R\$ 1.246,80	R\$ 1.246,80	R\$ 1.246,80	R\$ 14.961,60
Provisão de 13º	R\$ 675,00	R\$ 675,00	R\$ 675,00	R\$ 675,00	R\$ 8.100,00
Provisão de Férias	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 10.800,00
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 10.921,80</b>	<b>R\$ 10.921,80</b>	<b>R\$ 10.921,80</b>	<b>R\$ 10.921,80</b>	<b>R\$ 131.061,60</b>
Desp. Alimentação	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 8.640,00
Desp. Transporte	R\$ 518,40	R\$ 518,40	R\$ 518,40	R\$ 518,40	R\$ 6.220,80
<b>Total</b>	<b>R\$ 12.160,20</b>	<b>R\$ 12.160,20</b>	<b>R\$ 12.160,20</b>	<b>R\$ 12.160,20</b>	<b>R\$145.922,40</b>

Salário Atendentes = 1.500,00

O colaborador que trabalhar no horário noturno terá direito ao adicional noturno.

Salário Atendentes = 1.500,00

1 Atendente terá direito ao adicional noturno.

Cálculo: Adicional Noturno = 20% de R\$ 1.500,00 = R\$ 300,00

Salário Empacotador: 1.200,00

1 Empacotador terá direito ao adicional noturno.

Cálculo: Adicional Noturno = 20% de 1.200,00 = R\$240,00

Encargos Sociais:

Total de Proventos Atendentes (sem adicional noturno): R\$ 1.500,00

INSS: 9% = 135,00

Imposto de Renda = Isento

FGTS 8% = 120,00

Total de descontos = 135,00 + 120,00 = R\$ 255,00 vezes 2 (2 funcionários)

Total de descontos = R\$ 510,00

Encargos Sociais:

Total de Proventos Atendente (com adicional noturno): 1.500,00 + 300,00

Total de Proventos Atendente = R\$ 1.800,00

INSS: 9% = 162,00

Imposto de Renda = Isento

FGTS 8% = 144,00

Total de descontos = 162,00 + 144,00 = R\$ 306,00

Encargos Sociais:

Total de Proventos Empacotadores (sem adicional noturno): R\$ 1.200,00

INSS: 7,5% = 90,00

Imposto de Renda = Isento

FGTS 8% = 96,00

Total de descontos = 90,00 + 96,00 = R\$ 186,00 vezes 2 (2 funcionários)

Total de descontos = R\$ 372,00

Total de Proventos Empacotador (com adicional noturno): R\$ 1.200,00 + 240,00

Total de Proventos Empacotador (com adicional noturno): R\$ 1.440,00

INSS: 9% = 129,60

Imposto de Renda = Isento

FGTS 8% = 115,20

Total de descontos: 129,60 + 115,20 = R\$ 244,80

Total de Encargos Sociais: 510,00 + 306,00 + 186,00 + 244,80 = R\$ 1.246,80

Provisão de férias: 1.200,00 dividido por 12 = 100,00 x 3 = R\$ 300,00

Provisão de férias: 1.500,00 dividido por 12 = 125 x 3 = R\$ 375,00

Provisão de férias = 300,00 + 375,00 = R\$ 675,00

$\frac{1}{3}$  Férias = 300,00 dividido por 3 = R\$ 100,00

$\frac{1}{3}$  Férias = 375,00 dividido por 3 = R\$ 125,00

Total das Férias: 300,00 + 100,00 = R\$ 400,00

Total das férias: 375,00 + 125,00 = R\$ 500,00

Total das férias R\$ 400 + 500,00 = R\$ 900,00

Provisão de 13º: 1.200,00 dividido por 12 = 100,00 x 3 = R\$ 300,00

Provisão de 13º: 1.500,00 dividido por 12 = 125 x 3 = R\$ 375,00

Provisão de 13º = 300 + 375 = R\$ 675,00

Vale transporte Empacotadores (sem adicional noturno) = 1.200,00 x 6% = 72,00

Vale transporte Empacotadores (sem adicional noturno) = 72 x 2 = R\$ 144,00

Vale transporte Empacotadores (com adicional noturno) =  $1.440,00 \times 6\% =$

Vale transporte Empacotadores (com adicional noturno) = R\$ 86,40

Vale transporte Atendente (sem adicional noturno) -  $1.500,00 \times 6\% =$  R\$ 90,00

Vale transporte Atendente (sem adicional noturno) =  $90,00 \times 2 =$  R\$ 180,00

Vale transporte Atendente (com adicional noturno) =  $1.800,00 \times 6\% =$  R\$ 108,00

Total Vale transporte:  $144,00 + 86,40 + 180,00 + 108,00 =$  R\$ 518,40

Vale Refeição: R\$ 20,00 X 30 = R\$ 600,00

Vale Refeição: R\$ 20% de 600,00 = R\$ 120,00

Vale Refeição:  $120,00 \times 6 =$  R\$ 720,00

### 6.3 – Remuneração dos sócios

A remuneração dos sócios vai ser dividida igualmente para todos, os 40% do lucro líquido (Tabela 9). Os 60% restantes vai ser para investimentos em propagandas, para comprar mais produtos e uma parte vai ser destinada ao caixa da empresa, pois toda empresa precisa ter uma quantia guardada para eventuais emergências.

Tabela 9 – Remuneração dos sócios

Item	Distribuição de Lucro - Sócio	Valor
1	Ícaro Edmilson Dutra	13,33 %
2	Amanda Luanda Almeida Carmo	13,33%
3	Camila Noimeck	13,33%
<b>Total</b>		<b>40 %</b>

### 6.4 – Projeção de custos e despesas

A projeção de despesas fixas serão relacionadas de acordo com as nossas despesas, que são:

Aluguel R\$.30.000,00,

Luz R\$. 500,00,

Condomínio R\$. 5.000,00,

Salários R\$ 8.100,00

Plano de telefonia: R\$. 250,00

Despesas variáveis

Encargos sociais: R\$. 1246,80

Frete e logística : R\$. 600,00;

Matéria prima: 6.000,00

Custos Fixo:

Publicidade online mensal;R\$. 1.000,00

Documentação e Contabilidade: R\$. 700,00

Treinamentos dos Funcionários: R\$. 6.304,00

Desenvolvimento de aplicativo: R\$ .25.000,00

Custo Variável:

Celular R\$. 1289,00

Ferro de passar roupa: R\$.89,00

Roupas: R\$. 67h.000,00

Cabide: R\$. 58,60

Tabela 10 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Custos fixos	R\$.33004,00	R\$.33004,00	R\$.33004,00,00	R\$.33004,00	R\$.33004,00
2	Custos variáveis	R\$.146.436,8	R\$.146436,80	R\$146.436,80	R\$146436,80	R\$.146.436,80
3	Desp. fixas	R\$.43850,00	R\$.43850,00	R\$.43850,00	R\$43.850,00	R\$.43.850,00
4	Desp. variáveis	R\$.7846,00	R\$.7846,00	R\$.7846,00	R\$.7846,00	R\$.7.846,00
Total		R\$231.136,8	R\$231.136,8	R\$231.136,8	R\$231.136,8	R\$231.136,8

### 6.5 – Custos do produto

Tabela 11 – Custos do produto

Quantidade	Descrição dos custos	Valor unitário	Valor Total
10	Vestidos curtos	45,00	450,00
10	Vestidos longos	65,00	650,00
10	Calças jeans	85,00	850,00
10	Blusas básicas	15,00	150,00
10	Blusas de frio	64,00	640,00
10	Jaquetas jeans	60,00	600,00
10	Jaquetas de couro	80,00	800,00
10	Ternos	120,00	1.200,00
10	Camisas masculinas	25,00	250,00
<b>Total</b>			<b>5.590,00</b>

### 6.6 – Previsão de vendas

Baseada em nossa capacidade produtiva, nossa previsão de vendas é de 33.333,33 por mês referente ao primeiro ano , resultando no valor de R\$. 400.000,00 em vendas no ano A previsão é de cerca de 17.000,00 peças de roupas alugadas por ano.

## 6.7 – Impostos sobre faturamento

Tabela 12 – Impostos sobre faturamento

<b>Período</b>	<b>Faturamento</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Imposto a pagar</b>
Ano 1	400.000,00	7,3%	R\$.29.200,00
Ano 2	500.000,00	9,50%	R\$.47.500,00
Ano 3	600.000,00	9,50%	R\$.57.000,00
Ano 4	750.000,00	10,70%	R\$.80.250,00
Ano 5	850.000,00	10,70%	R\$.90.950,00
<b>Total</b>			<b>R\$. 304.900,00</b>

## 6.8 – Projeções financeiras

Investimento total: 1.119.173,85

Investimentos fixos: 54.814,13

Investimentos pré-operacionais: 33.004,00

Estoque inicial: 145.000,00

Gastos com Pessoal: 395.860,00 (por ano)

Custos e despesas: 790.109,62

### 6.8.1 – Fluxo de caixa

O nosso caixa ficou da seguinte maneira:

Saldo inicial Negativo - referente ao nosso investimento inicial

Ano 1 - ficamos no negativo devido ao investimento do ano 0

Ano 2 - Ainda ficamos no negativo devido ao investimento

Ano 3 - Negativo referente ao investimento inicial

Ano 4 - Começa,os a projeção de vendas, nesse ano começamos a recuperar o que investimos

Ano 5 - Conseguimos quase que triplicar as vendas.

Tabela 13 – Fluxo de caixa

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	<b>-350.596,40</b>	400.000,00	500.000,00	600.000,00	750.000,00	850.000,00
Vendas						
<b>Total entradas</b>		<b>400.000,00</b>	500.000,00	600.000,00	750.000,00	850.000,00
Saídas						
<b>Total saídas</b>		200.000,00	250.000,00	300.000,00	350.000,00	425.000,00
<b>Saldo n acu.</b>	<b>-350.596,40</b>	<b>200.000,00</b>	<b>250.000,00</b>	<b>300.000,00</b>	<b>350.000,00</b>	<b>425.000,00</b>

#### 6.8.2 – Projeção de resultados

Na base de cálculos utilizamos a taxa da selic, pois ela reduz o custo de crédito para a nossa empresa, facilitando assim o investimento da nossa empresa.

Tabela 14 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	400.000,00	500.000,00	600.000,00	750.000,00	850.000,00
(-) deduções e abatimentos	<b>4.000,00</b>	<b>5.000,00</b>	<b>6.000,00</b>	<b>15.000,00</b>	<b>17.000,00</b>
(-) Comissão sobre vendas					
<b>(=) Vendas líq.</b>	396.000,00	495.000,00	594.000,00	735.000,00	833.000,00
(-) Custo de mercadorias vendidas	145.000,00	145.000,00	145.000,00	145.000,00	145.000,00
<b>(=) Luc. bruto oper.</b>	251.000,00	350.000,00	449.000,00	590.000,00	688.000,00
(-) despesas adm.	231.136,80	231.136,80	231.136,80	231.136,80	231.136,80
(-) depreciação					
<b>(=) Luc. líq. oper.</b>	<b>19.863,20</b>	<b>118.863,20</b>	<b>217.863,20</b>	<b>358.863,20</b>	<b>456.863,20</b>

<b>Lucratividade (%)</b>					
<b>Rentabilidade (%)</b>					
<b>Totaal</b>	<b>19.863,20</b>	<b>118.863,20</b>	<b>217.863,20</b>	<b>358.863,20</b>	<b>456.863,20</b>

## 6.9 – Análise de Investimento

### 6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

O nosso VL

VPL = 350.596,40 chs g cfo

19.863,20 g cfj

118.863,20 g cfj

217.863,20 gcfj

358.863,20 g cfj

456.863,20 g cfj

13,25 i

F NPV = 373.014,68

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

Tabela 15 – Payback

Momento O	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
350.596,40	19.863,20	118.863,20	217.863,20	358.863,20	456.863,20
	330.733,20	211.870,00	-5.993,20		

PB:  $3 + (5.993,20 / 217.863,20)$

PB: 3+ 0,03

PB: 3,03 anos

O prazo para retorno do investimento é de 3,03 anos.

#### 6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

**Nossa taxa interna de retorno é de 37,93%**

350.596,40 CHS g CFO

19.863,20 g CFJ

118.863,20 g CFJ

217.863,20 g CFJ

358.863,20 g CFJ

456.863,20 g CFJ

13,25 i

f NPV

f IRR = 37,93%

#### 6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

PE= Despesas fixas / (Receita bruta - Custo Variável/ Receita Bruta)

PE=175.400,00 / (3.100.000,00 - 732.184,00/ 3.100.000,00)

PE = 175.400,00/( 2.367.816/ 3.100.000)

PE = 175.400,00 / 3.099,999,76

PE = 0,056

#### 6.9.5 – Lucratividade

IL = VPL+ Investimento inicial / investimento inicial

IL= 373.014,68+ 350.596,40 / 350.596,40

IL= 723.611,08 / 350.596,40

IL= 2,06

Conforme podemos perceber nossa lucratividade é de 2,06, comprovando assim que nossa empresa vai nos trazer lucro. Pois se a lucratividade der acima de um comprova que a empresa é lucrativa, se for abaixo deste valor ela trará prejuízos.

#### 6.9.6 – Rentabilidade

É através da rentabilidade que podemos também constatar se uma empresa é rentável ou não, e o nosso cálculo nos comprovou que a nossa empresa é 0,67 rentável.

$R = \text{Média projeção de resultados} / \text{investimento inicial}$

$R = 234.463,20 / 350.596,40$

$R = 0,67$

## 7 – ELEVATOR PITCH

Cerca de 25 milhões de pessoas no mundo já tiveram suas malas extraviadas e hoje não a nenhum suporte para elas até as companhias aéreas encontrar e te devolver ou eles te ressarcir mais o que leva tempo

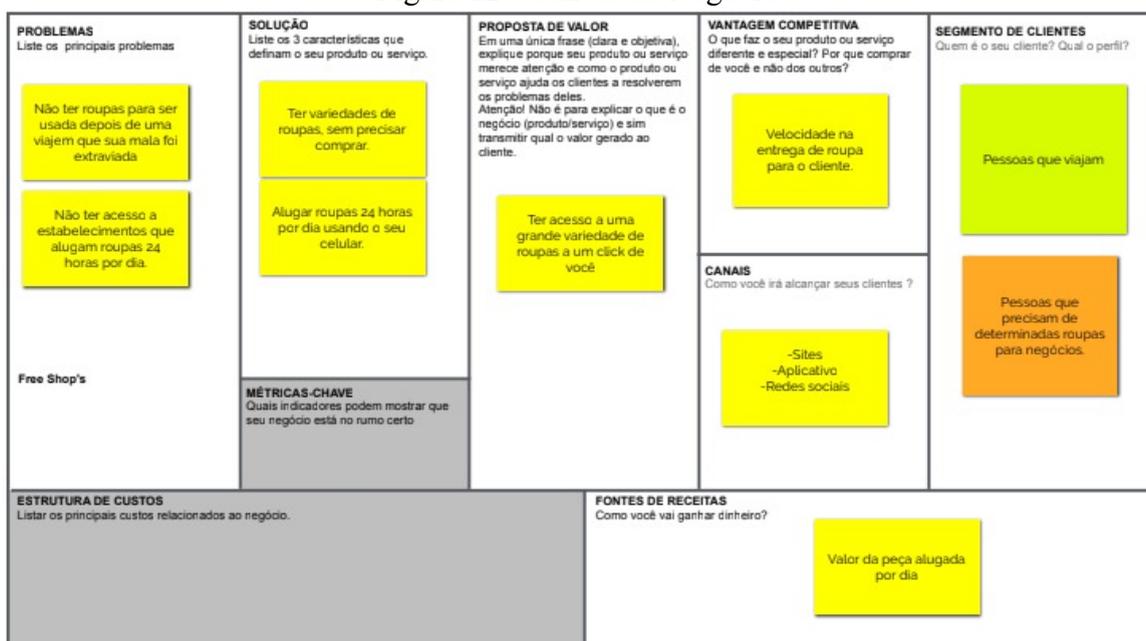
Cerca de 25 milhões de pessoas no mundo já tiveram suas malas extraviadas e hoje o propósito do nosso negócio é ajudar as pessoas que tiveram a sua mala extraviada. O problema da mala extraviada é a dor de cabeça que dá e também imagina a pessoa cansada doida para descansar e não tem como se quer tomar um banho e tirar aquela roupa de viagem? Pensando nisso criamos a Vestisi, uma empresa que chegou para solucionar esse problema, a Vestisi diante de uma história de amigos que tiveram as suas malas extraviadas, cansados e exaustos e não tinha onde comprar roupas devido ao horário que chegaram no seu destino. Contamos com uma empresa com aluguel de roupas casuais para trazer essa tranquilidade na sua viagem. Contamos com um equipe preparada para atender as demandas dos clientes de acordo com a demanda de cada um. Nossos concorrentes são as lojas de departamentos.

O propósito da vestisi é cada dia mais trazer tranquilidade e comodidade para os seu clientes com os aluguéis das roupas casuais 24 horas por dia.

## 8 – BUSINESS MODEL CANVAS

No canva temos a oportunidade de planejamos estrategicamente. Podemos desenvolver o que vamos oferecer para o mercado, como também os problemas, soluções, proposta de valor, vantagem competitiva, segmento de clientes, canais e outros. O vanva é muito importante para o nosso negócio.

Figura 12 - Canvas de Negócio



## 9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR

Na feira do empreendedor tivemos a oportunidade de apresentar nosso modelo de negócio para todos os alunos da faculdade Famig (Figura 13). Em uma sala disponibilizada pela instituição, montamos uma bancada expondo algumas ferramentas para nos auxiliar para uma melhor explicação do projeto.. Para exemplificá-lo contamos com a ajuda de slides (Figura 14), nele resumimos a ideia e mostramos o esboço do nosso aplicativo, apresentamos também um cartaz com todos os pontos importantes que

achamos que a vestisi pode simplificar no cotidiano e para chamar a atenção da plateia e fazer com eles se aproximarem apresentamos uma mala com uma interrogação colada (Figura 15), para fazer referência a mala extraviada. Como podemos observar pelas fotos seguintes, elas poderão esclarecer o que entregamos no dia.

Tivemos um feedback bem positivo da nossa empresa, todos que apresentamos a ideia de negócio ficaram surpresos e comentavam positivamente a respeito que realmente não a no mercado alguma empresa que preste o mesmo serviço que o nosso e tivemos também alguns relatos que já passaram por isso e que se conhecessem a nossa empresa com certeza seriam clientes. O que fez com que os sócios saíssem de lá satisfeitos e com a sensação de dever cumprido.

Figura 13- Apresentação do projeto



Figura 14 - Slides

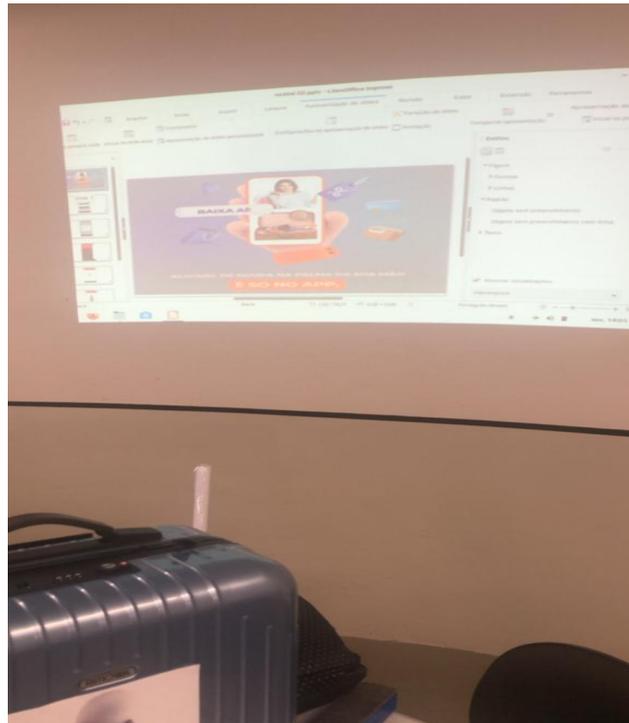
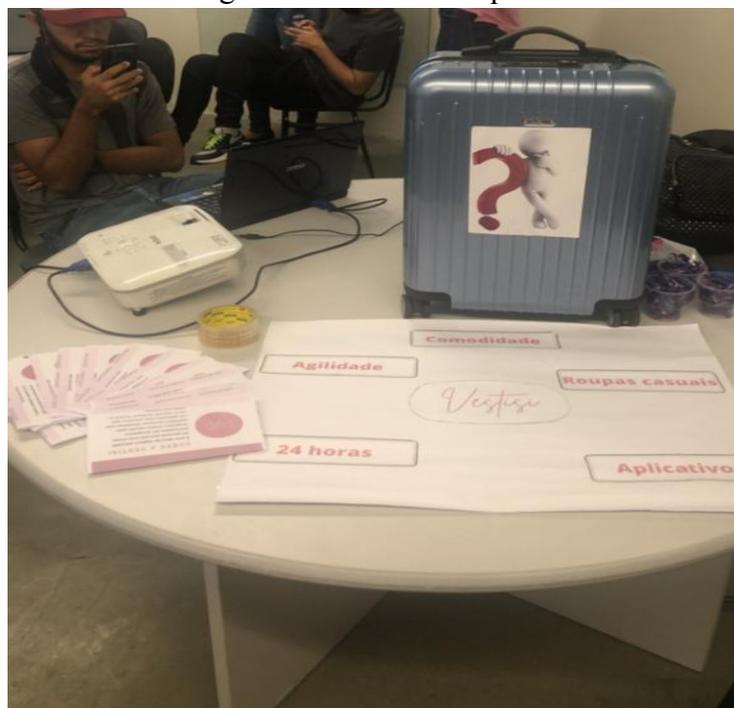


Figura 15 - Material exposto



Ficou exposto na mesa alguns cartões com algumas informações resumidas caso os visitantes tivessem interesse em saber mais sobre o nosso projeto. O cartão foi igual ao modelo apresentado na figura 16.

Figura 16 - Cartão Explicativo da Vestisi

*Uma empresa pensada em você.*

**SOBRE A VESTISI**

É uma ideia de negócio pensada em pessoas que tem suas malas extraviadas em aeroportos. Alugamos roupas casuais pelo aplicativo 24 horas. Contamos com um aplicativo bem intuitivo, que vai te atender qualquer horário e onde você estiver.

<i>APLICATIVO</i>	<i>COMODIDADE</i>	<i>AGILIDADE</i>
Para a sua melhor comodidade	ENTREGA ONDE ESTIVER	ENTREGAS 24 HORAS POR DIA

ALUGUEL DE ROUPAS CASUAIS NA PALMA DA SUA MÃO

Contamos com uma equipe treinada e especializada para melhor te atender. O nosso site conta com as medidas exata de cada peça. A peça chega até você, limpa e higienizada. .

## 10 – CONCLUSÃO

Em virtude dos fatos mencionados, podemos concluir que a vestisi é uma empresa que vai dar certo, pois é a única no segmento de roupas casuais para alugar no mercado. se pensarmos o quanto as pessoas já sofreram por não ter roupas para vestir em determinadas ocasiões, por ter a sua mala extraviada, não tendo opções de comprar em determinados horários pois não encontra loja 24 horas que traz a comodidade que a vestisi vem trazendo cada vez mais para esse mercado. Ficando assim cada vez mais claro, que a nossa loja só tende a crescer cada vez mais, e que os números e resultados tende a subir desaceleradamente, pois no mercado não tem igual, com comodidade, agilidade e comodidade, tuso no mesmo lugar. Estamos aqui para caminhar com cada cliente a cada nova conquista do nosso trabalho.

A partir da necessidade de um casal sentamos e analisamos como poderíamos ajudar o público que viaja e tem suas roupas extraviadas, ficando assim às vezes sem mesmo ter como ir ao shopping para comprar uma roupa nova ou ter que sair do aeroporto para comprar em determinadas horas. Sabemos que por mais que a aviação arca com todos os custos, o cliente exausto às vezes não consegue ir comprar ou ele tem uma reunião de última hora e tem pressa para adquirir uma roupa para uma reunião tão importante.

A loja chegou para revolucionar o mercado de aluguel de roupas casuais. Contamos com um aplicativo, loja física. Temos uma equipe preparada para atender a chamada de urgência de um cliente em tempo hábil. O aplicativo facilita a vida daquele cliente que é mais imediatista, já a loja física será o nosso estoque para guardar as roupas e atender os cliente que não tem tanta habilidade com o aplicativo.