

ANA CECÍLIA MEIRA DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIO:
LONG DECK

BELO HORIZONTE

2017

Ana Cecília Meira da Silva

PLANO DE NEGÓCIO:

Long Deck

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

Orientador(a): Maximiliano Francisco de
Oliveira

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
ATA DE AVALIAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - TCC

No dia 07 de julho de 2017, a banca examinadora constituída pelos professores:

Maximiliano Francisco de Oliveira (Orientador)
Luiz Antônio Godinho (Banca)
Saimon Alex Marçal (Banca)

Arguiu os alunos

Ana Cecilia Meira da Silva

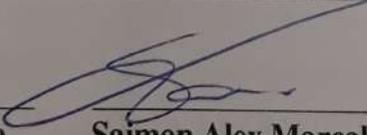
Sobre o trabalho intitulado:

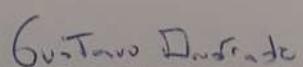
PLANO DE NEGÓCIO: Long Dec

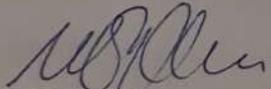
Foi atribuída a nota 61 ao trabalho, condicionado a (s)

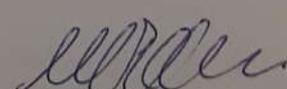
concessão solicitada pela banca examinadora


Luiz Antônio Godinho
Professor Avaliador


Saimon Alex Marçal
Professor Avaliador


Gustavo Andrade Rodrigues
Egresso Convidado


Maximiliano Francisco de Oliveira
Professor Orientador


Maximiliano Francisco de Oliveira
Coordenador do Plano de Negócios

SUMÁRIO

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1.1 Principais pontos do Negócio	5
1.2 Dados do empreendedor.....	6
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 Fonte de recursos.....	7
2 ANÁLISE DE MERCADO.....	8
2.1 Clientes	8
2.2 Concorrentes.....	8
2.3 Fornecedores	8
3 PLANO DE MARKETING.....	9
3.1 Produto e serviço.....	9
3.2 Preço	9
3.3 Divulgação e promoção.....	10
3.4 Distribuição e venda.....	10
3.5 Localização.....	10
4 PLANO ESTRATÉGICO.....	11
4.1 Análise de SWOT	11
4.2 BSC.....	12
5 PLANO OPERACIONAL	14
5.1 Layout.....	14
5.2 Capacidade produtiva	14
5.3 Processos operacionais	14
6 PLANO FINANCEIRO.....	15
6.1 Investimento inicial	15

6.1.1	Investimentos fixos	15
6.1.2	Investimentos pré-operacionais	15
6.1.3	Estoques iniciais	16
6.1.4	Investimento total e fontes de recursos	16
6.2	Gastos com pessoal.....	17
6.3	Remuneração dos sócios.....	17
6.4	Projeção de despesas	18
6.5	Custos do produto ou serviço	18
6.6	Previsão de Venda	19
6.7	– Impostos sobre faturamento	19
6.8	Previsão de fluxo de caixa	20
6.9	– Análise de Investimento	21
APÊNDICE.....		24

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócio tem o intuito de apresentar a proposta de criação da empresa Long Deck. A empresa trabalha com artigos de decoração. Estes são feitos exclusivamente com garrafas *long neck*.

A ideia surgiu de uma brincadeira que a proprietária da empresa, Ana Cecília Meira da Silva, fez em sua casa. Todos que viram as peças em sua residência demonstraram interesse e admiração. Por tanto ela resolveu se aprimorar nas artes feitas nas garrafas e começou divulgar entre os amigos, o que fez muito sucesso. Foi do famoso "boca a boca" que a Long Deck começou a dar seus primeiros passos.

Hoje estamos com uma proposta mais ousada, será feita divulgação em vários meios de comunicação on-line, que será nosso único meio de venda. O que é uma boa alternativa para quem não tempo de ir a lojas físicas e para quem não gosta de ficar horas em filas aguardando.

1.1 Principais pontos do Negócio

A Long Deck é uma empresa que produz artigos para decorar ambientes. Essa empresa trabalha com garrafas *long neck's*.

Estas garrafas decorativas são excelente opção para quem quer dar um toque especial e personalizado em qualquer ambiente. Por ser feita com garrafas recicladas o custo do produto é menor do que outros artigos que tem o mesmo fim, o que não o desvaloriza quanto à beleza e sofisticação

Com atual crise econômica vivenciada pelo país a Long Deck viu a oportunidade de oferecer um produto com baixo custo para seus clientes. Pois em um momento como este requer segurança e economia tudo o que a Long Deck irá oferecer aos seus clientes oferecendo-lhes produtos de qualidade a baixo custo.

Os clientes da Long Deck não têm sexo, faixa etária e nem classe definidos. No entanto atenderemos pessoas físicas e jurídicas que demandem uma quantidade máxima de 40 unidades. E o nosso diferencial é fazer as peças na medida do possível de acordo com os desejos dos clientes.

O investimento inicial da empresa será de R\$ 2442,00 que serão gastos com materiais para a arte das garrafas, curso de aperfeiçoamento em técnicas de pinturas e outros, reforma do imóvel e compra de mobiliário.

1.2 Dados do empreendedor

Nome: Ana Cecília Meira da Silva

Endereço: Avenida do Contorno, 10185, Prado, Belo Horizonte – MG

Telefone: (31) 3295-4004

Email: anacecilia.meira@gmail.com

Ana Cecília cursando Administração. É a única dona da empresa que administra. Além de cuidar de toda a área financeira e marketing ela também trabalha na área operacional confeccionando os produtos da empresa.

1.3 Dados do empreendimento

Razão social: Long e Deck Decorações.

Nome fantasia: Long Deck.

Endereço: Avenida do Contorno, 10185, Prado, Belo Horizonte – MG

1.4 Missão

Levar sofisticação e beleza aos mais diversos ambientes.

1.5 Visão

Ser referência local na arte de decoração com artigos a baixo custo.

1.6 Forma jurídica

A empresa Long Deck opta por ser Microempreendedor individual (MEI) por atuar de forma individual, sem sócios.

1.7 Enquadramento tributário

A empresa opta pelo MEI – Microempreendedor individual, pois é a que se encaixa melhor ao perfil da empresa. A tributação é fixa no valor de R\$ 47,85 ao mês.

1.8 Capital social

O Capital social é composto pelo capital da própria sócia de R\$ 2442,00.

Tabela 01 – Capital social

	Nome	Valor (R\$)	% de participação
Sócia	Ana Cecília Meira da Silva	2.442,00	100%

Fonte: Elaborada pela autora

1.9 Fonte de recursos

Os recursos necessários para a abertura da empresa são 100 % próprio.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Clientes

Os clientes Long Deck são pessoas que buscam decoração personalizada para diversos ambientes com beleza, sofisticação e modernidade a baixo custo.

Atenderemos pessoas físicas e jurídicas que façam o pedido máximo de 40 unidades. Não trabalharemos a principio, com pedidos acima desta quantidade.

2.2 Concorrentes

Os concorrentes são empresas do ramo de artesanato e artigo decorativos, que já estão inseridas no mercado e que possuem produtos atrativos a baixo custo com o mesmo propósito oferecido pela Long Deck.

Estes concorrentes estão em sua maioria expondo seus produtos em sites, porém alguns possuem lojas físicas que vendem dos mais variados itens.

No que diz respeito especificamente às garrafas decorativas, que é o produto foco da Long Deck, não existem muitas empresa voltadas somente para este ramo. Neste caso os concorrentes são pessoas autônomas, que vendem estes produtos em lojas virtuais com o intuito de aumentar a sua renda mensal.

2.3 Fornecedores

A Long Deck trabalha em parceria com os bares e restaurantes de Belo Horizonte. Como nosso produto principal são garrafas decorativas, no formato *long neck*, utilizamos do conceito de descarte e reciclagem. Sendo assim, os bares e restaurantes da cidade fornecem as garrafas já utilizadas e que por ventura seriam descartadas.

Esta prática não inclui nenhum custo à empresa no que tange à obtenção da matéria prima do produto oferecido pela mesma, a não ser o custo de deslocamento para a captação das garrafas nos respectivos estabelecimentos que nos fornece as mesmas.

Os materiais usados para a confecção das artes das garrafas (tintas, decalque, fitas, flores, strass e etc.) serão adquiridos por lojas de varejo situadas na Galeria do

Ouvidor, em Belo Horizonte. Não trabalharemos com nenhuma loja específica e sim buscaremos os melhores preços em toda a galeria.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Produto e serviço

A Long Deck oferecerá aos seus clientes produtos de decoração personalizados feitos a partir de garrafas, em sua maioria em formato *long neck*, pintadas, plotadas e com arranjos, das mais diversas cores, estampas, ornamentos. O produto é feito de forma artesanal o que o deixa ainda mais atraente e pessoal.



3.2 Preço

Os preços dos produtos vão variar de acordo com a composição das estampas, da ornamentação e da forma como estará composta a distribuição da venda dos produtos, pois haverá garrafas individuais, assim como conjuntos de garrafas compondo kits que serão vendidos juntos. A média do valor unitário é de R\$ 17,00. Tendo garrafas com valor mínimo de R\$14,00 ao máximo de R\$20,00. Estes valores serão definidos após orçamento onde ficaremos sabendo qual é o interesse do cliente e o que será necessário para o uso na confecção das garrafas. Não sendo possível fazer tabela de preços pré-definidos.

Os produtos serão vendidos para todo o país. Sendo assim o preço do produto ainda será acrescido do valor do frete e despesas postais que variam de acordo com a localização do cliente.

A Long Deck fará a postagem do pedido em dois dias úteis a partir do fechamento deste.

A forma de pagamento será negociada com o cliente podendo ser por cartão de crédito, boleto ou depósito bancário.

3.3 Divulgação e promoção

As garrafas decorativas são produtos que atraem diverso públicos e interesses. A maneira mais usual de chegar a estas pessoas é através de mídias virtuais. A forma de divulgação tanto da marca Long Deck quanto dos produtos vendidos será pelas redes sociais (*facebook, instagram*) grupos de aplicativos de mensagem e sites de vendas como o mercado livre.

As páginas sociais da empresa serão atualizadas diariamente sempre havendo postagem e compartilhamentos das novidades entre os seguidores. Também será compartilhado notícias e informações sobre decorações.

3.4 Distribuição e venda

Os produtos estarão dispostos nas páginas sociais e de venda da empresa, as vendas serão realizadas por este canal. Após o cliente fechar a compra, haverá um prazo de até dois dias úteis para que os produtos sejam acondicionados em embalagens próprias e enviados ao respectivo endereço do comprador. Os envios serão feitos preferencialmente pelos Correios via PAC ou SEDEX. Caso o cliente seja de Belo Horizonte e tenha interesse também poderá ser feita entrega em mãos.

3.5 Localização

A Long Deck está localizada em Avenida do Contorno, 10185, Prado, Belo Horizonte – MG possui endereço próprio não havendo assim custos relativos a alugueis.

Esta localizada próximo aos seus fornecedores e próximo a empresa de Correios que será a maior responsável pelo envio das mercadorias.

Por possuir apenas loja on-line a localização da empresa não interfere no que diz respeito a: estacionamento, facilidade de acesso, fluxo de pessoas e concorrentes.

4 PLANO ESTRATÉGICO

4.1 Análise de SWOT

QUADRO 1 – Análise de SWOT

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Fatores Internos	<p>S: Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> Baixo custo de produção e matéria-prima; Não há custo com aluguel e outros custo de manutenção de área produtiva; Horário flexível para a produção; 	<p>W: Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> Pouco contato direto com os clientes
Fatores Externos	<p>O: Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Baixo custo frente a produtos com o mesmo apelo; Facilidade de obtenção de matéria-prima; 	<p>T: Ameaça</p> <ul style="list-style-type: none"> Baixa popularidade do produto Crise econômica Concorrência

Fonte: Elaborado pela autora

A Long Deck é uma empresa que está baseada em princípios de lucro, porém sem esquecer o alinhamento com questões ecológicas e ambientais. Por nossa matéria prima advir de produto que porventura seria descartado na natureza, acaba por ser fácil manter uma relação mais salutar com nossos atuais fornecedores, além de aumentar essa rede em uma futura necessidade de crescimento de produção.

O baixo custo de produção também está associado ao baixo custo fixo para manter a unidade fabril, pois custo com aluguel e funcionário não há. Isso reflete no custo do produto e torna um diferencial ao mercado, pois nossos produtos chegam ao consumidor com um preço muito mais acessível.

A facilidade da logística nos propicia uma maior gama de clientes num universo mais estendido, com a possibilidade de entrega mais rápida além de custo mais favorável.

A falta de contato físico com nosso mercado consumidor pode ser superada com o nível de criatividade dos produtos que favorecem o interesse dos mesmos, além

4 PLANO ESTRATÉGICO

4.1 Análise de SWOT

QUADRO 1 – Análise de SWOT

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Fatores Internos	<p>S: Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> • Baixo custo de produção e matéria-prima; • Não há custo com aluguel e outros custo de manutenção de área produtiva; • Horário flexível para a produção; 	<p>W: Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pouco contato direto com os clientes
Fatores Externos	<p>O: Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Baixo custo frente a produtos com o mesmo apelo; • Facilidade de obtenção de matéria-prima; 	<p>T: Ameaça</p> <ul style="list-style-type: none"> • Baixa popularidade do produto • Crise econômica • Concorrência

Fonte: Elaborado pela autora

A Long Deck é uma empresa que está baseada em princípios de lucro, porém sem esquecer o alinhamento com questões ecológicas e ambientais. Por nossa matéria prima advir de produto que porventura seria descartado na natureza, acaba por ser fácil manter uma relação mais salutar com nossos atuais fornecedores, além de aumentar essa rede em uma futura necessidade de crescimento de produção.

O baixo custo de produção também está associado ao baixo custo fixo para manter a unidade fabril, pois custo com aluguel e funcionário não há. Isso reflete no custo do produto e torna um diferencial ao mercado, pois nossos produtos chegam ao consumidor com um preço muito mais acessível.

A facilidade da logística nos propicia uma maior gama de clientes num universo mais estendido, com a possibilidade de entrega mais rápida além de custo mais favorável.

A falta de contato físico com nosso mercado consumidor pode ser superada com o nível de criatividade dos produtos que favorecem o interesse dos mesmos, além

disso, no site terá uma área específica para que nossos clientes avaliem a Long Deck tanto no que diz respeito aos produtos vendidos quanto aos outros quesitos que influenciam indiretamente nossas vendas, tais como: tempo de entrega do produto, embalagem, forma de pagamento, atendimento, etc., isso favorece a gerar valor à empresa e diminui a distância entre a mesma e seus clientes.

O país vive uma crise bastante profunda, porém a cada dia se vê um crescimento no número de imóveis vendidos e pessoas vivendo em suas próprias casas, aí está inserido também no nosso público alvo, público esse que vem despertando interesse em personalizar seu ambiente e deixar "à sua própria cara", e a Long Deck tem produtos que atuam exatamente nessa necessidade.

A concorrência em geral é ampla no sentido de artigos decorativos, porém no nosso principal produto, garrafas decorativas, o mercado ainda não apresenta empresas voltadas para esse foco. Há sim pessoas que atuam como autônomas e que não tem uma visão de mercado voltada exclusivamente para a venda destes produtos. Na sua maioria se utilizam dele como uma forma de ampliar sua renda e como um *hobby*. Desta forma a Long Deck se insere como uma empresa voltada para o mercado onde seus concorrentes ainda não se profissionalizam no ramo, fazendo com que seja mais fácil nos estabelecer e tornarmos referência.

4.2 BSC

A mão de obra principal da Long Deck não é a braçal e sim ideias, temos uma matéria-prima e sua forma, a partir daí deve ser desenvolvida ideias para tornar essa matéria-prima em algo interessante aos clientes e que nos proporcionem lucro e fluxo de caixa para desenvolver novas ideias e produtos. Com isso estamos atentos a inovações e necessidade do mercado e prontos para atuar visando dinamizar nossa receita e melhorar nossos indicadores. Exemplo esse estará no quadro a seguir:

QUADRO 2 – BSC

Perspectiva	Objetivos	Estratégias	Meta	Indicador	Plano de Ação
Financeira	Aumentar as vendas	Implantar novos produtos	Aumentar a receita até 40% em 2 anos	Demonstrativo Financeiro	Inovar em produtos que favoreçam as vendas e incremento da receita
Clientes	Ter produtos mais atraentes e criativos	Inovar e divulgar os produtos	Aumentar o número acesso ao site em 50% em 2 anos	Contagem de acessos ao site	Investir em divulgação dos produtos e da loja virtual, dispor mais produtos no site.
Processo interno	Diminuir o tempo de preparo da mercadoria para envio	Levantamento de produtos mais vendido e fazer estoque destes. Adquirir ferramenta de pintura que demande menos tempo no processo.	Diminuir em um dia o tempo até a postagem do produto.	Fluxo de envio de produtos.	Fazer um controle de estoque eficaz que ajude na seleção do produto e embalagem do mesmo
Inovação e aprendizado	Aprimorar técnicas de pintura e design	Curso e aquisição de tecnologia	Obter três certificados de conclusão de curso de artesanatos pela Arte Fácil em Belo Horizonte.	Certificados	Estabelecer cronograma de treinamento e visitar feiras de produtos de pinturas e de tecnologia.

Fonte: Elaborado pela autora

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout

A empresa está sediada em um endereço residencial, ocupando apenas a garagem que se encontra desativada e possui espaço suficiente para a área de produção e design, área de armazenagem e banheiro. Há iluminação específica em cada divisão, na área de produção possui duas cadeiras e uma mesa, prateleiras e gaveteiros; na área de armazenagem/estoque há prateleiras.

5.2 Capacidade produtiva

A Long Deck é uma empresa de pequeno porte e não possui uma capacidade produtiva em grande escala e em massa. Os processos produtivos são basicamente manuais e dependem de tempo hábil para se produzir cada garrafa. Atualmente estima-se a produção em 20 garrafas por dia, com possibilidade de aumento de acordo com a demanda e contratação de mão de obra e maquinário.

5.3 Processos operacionais

Por ser uma empresa individual os processos são concentrados em uma pessoa, sendo organizados por horários para desempenhar cada atividade.

No primeiro momento será respondido aos clientes quanto às dúvidas. E será combinada a arte desejada para o produto. Após o negócio fechado e pagamento efetuado o próximo passo será a produção das garrafas.

As garrafas já estarão em estoques, pois serão recolhidas com antecedência e passarão pelo processo de lavagem e retirada dos rótulos. Após estarem secas vão para a armazenagem.

Ao receber o pedido do cliente com a personalização desejada passaremos ao processo de produção. A garra será pintada, plotada ou adornada de acordo como o pedido. Assim que estiver pronta para envio a mercadoria será devidamente acondicionada e levada aos Correios para ser enviada ao cliente.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Investimento inicial

A Long Deck baseou os seus investimentos de acordo com pesquisas realizadas em empresas de mesmo porte e de ramos semelhantes. Este estudo gerou uma análise de custo e ajudou a montar tanto o layout quanto a forma de produção da empresa, e esta exemplificada nos quadros abaixo:

6.1.1 Investimentos fixos

Foi adquirido moveis e para auxiliar no processo produtivo:

TABELA 2 – Investimentos fixos

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNIT.	TOTAL
Estações de Trabalho	1	R\$ 346,00	R\$ 346,00
Cadeiras	2	R\$ 60,00	R\$120,00
Prateleiras	4	R\$ 48,00	R\$ 197,00
Mesas	1	R\$ 99,00	R\$ 99,00
TOTAL			R\$ 762,00

Fonte: Elaborado pela autora

6.1.2 Investimentos pré-operacionais

TABELA 3 – Investimentos pré-operacionais

Custos pré-operacionais	Valor
Reforma da sala	R\$ 800,00
Legalização da empresa	R\$ 380,00
Treinamentos/Palestras	R\$ 150,00
TOTAL	R\$ 1.330,00

Fonte: Elaborado pela autora

6.1.3 Estoques iniciais

A principio a Long Deck atuará com pedidos de produtos, serão apresentados alguns exemplos no site e canais de divulgação, teremos um portfólio a ser exibido com os modelos a serem produzidos. Haverá estoque das garrafas a ser enfeitadas e dos matérias a serem utilizados. Sendo assim, os custos serão exclusivamente com a matéria-prima utilizada para a fabricação das peças.

TABELA 4 – Estoques iniciais

Custos de estoque inicial	Valor
Garrafas <i>long neck's</i>	R\$ 0,00
Tintas, verniz	R\$ 200,00
Pinceis e rolos	R\$ 50,00
Adesivos, moldes, fitas e adereços	R\$ 100,00
TOTAL	R\$ 350,00

Fonte: Elaborado pela autora

6.1.4 Investimento total e fontes de recursos

TABELA 5 – Resumo dos investimentos

Custos de estoque inicial	Valor
Investimentos Fixos	R\$ 762,00
Investimentos pré-operacionais	R\$ 1.330,00
Estoques Iniciais	R\$ 350,00
TOTAL	R\$ 2.442,00

Fonte: Elaborado pela autora

TABELA 6 – Fontes de Recursos

Fontes de Recursos	Valor	%
Recursos Próprios	R\$ 2442,00	100
Recursos de Terceiros	R\$ 0,00	
Total	R\$ 2.442,00	100%

Fonte: Elaborado pela autora

6.2 Gastos com pessoal

A Long Deck é uma empresa unipessoal, portanto não possui gasto com pessoal.

6.3 Remuneração dos sócios

A remuneração da sócia será feita através do sistema pró-labore com base no salário mínimo além da participação do lucro.

TABELA 7 – Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	Ana Cecília Meira da Silva	R\$ 937,00
Total		R\$ 937,00

Fonte: Elaborado pela autora

6.4 Projeção de despesas

TABELA 8 – Projeção de despesas

Item	Gasto mensal R\$	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Pró-labore	937,00	11.244,00	11.918,64	12.750,54	13.515,00	14.596,20
Água R\$	50,00	600,00	624,00	636,00	804,50	837,00
Luz R\$	50,00	600,00	630,00	655,20	687,96	722,36
Internet R\$	79,90	958,80	985,65	1.006,72	1.067,44	1.120,50
Pinceis R\$	20,00	240,00	264,00	316,80	396,00	534,60
Tintas R\$	100,00	1.200,00	1.320,00	1.584,00	1.980,00	2673,00
Adereços R\$	40,00	480,00	528,00	633,60	792,00	1.069,20
Verniz R\$	24,00	288,00	316,80	380,16	475,20	641,52
Decalque R\$	20,00	240,00	264,00	316,80	396,00	534,60
Total R\$	1.320,90	15.850,80	16.824,24	18.299,02	20.021,66	22.608,48

Fonte: Elaborado pela autora

O pró-labore teve seus reajustes calculados com média de 6 a 7 por cento podendo haver alterações de acordo com a inflação do período. Os itens água, luz e internet tiveram seus reajustes calculados com base em uma inflação média de 4 a 5 por cento podendo ter alterações de acordo com período.

Os demais itens sofreram reajustes, além da inflação, de acordo com estimativa de crescimento da produção média anual.

6.5 Custos do produto ou serviço

A Long Deck dispõe de cem horas de produção mensal. A cada hora são feitas em média 3 garrafas o que totaliza 300 garrafas mensais. Os custos representado abaixo refere-se a unidade do produto que foi calculado dividindo o custo mensal pela capacidade produzida

TABELA 9 – Custos da Garrafa Decorada

Descrição dos Custos	Valor por unidade
Água	R\$ 0,17
Internet	R\$ 0,27
Luz	R\$ 0,17
Pró-labore	R\$ 3,12
Tinta	R\$ 0,33
Verniz	R\$ 0,08
Pincel	R\$ 0,07
Total	R\$ 4,21

Fonte: Elaborado pela autora

O custo para a produção de cada produto é de 4,21 em média. Podendo haver variação de dois reais a mais de acordo com a complexidade da arte feita na garrafa.

6.6 Previsão de Venda

A Long Deck estima um crescimento de vendas que vai além do crescimento da economia atual. O apelo por personalização de ambientes vem numa crescente e a procura por esses tipos de produtos vem aumentando ano a ano. Sendo assim a Long Deck tem uma previsão de vendas mensais de acordo com a procura de um montante de 130 a 180 produtos a princípio, com expectativa de crescer de 10 a 35% nos seus primeiros anos.

6.7 – Impostos sobre faturamento

A Long Deck por ser MEI (Microempreendedor Individual) ficará isenta de impostos federais. Ela se enquadra no Simples Nacional e pagará o valor fixo mensal de 47,85. Este valor será destinado ao INSS e ao ICMS. A quantia é atualizada de acordo com o salário mínimo.

TABELA 10 – Impostos pagos pelo MEI

	Imposto a pagar
Ano 1	R\$574,20
Ano 2	R\$ 607,93
Ano 3	R\$ 649,53
Ano 4	R\$ 687,75
Ano 5	R\$ 741,81

Fonte: Elaborado pela autora

6.8 Previsão de fluxo de caixa

TABELA 11 – Fluxo de caixa

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo inicial	-2.442,00	11.748,00	27.965,48	49.447,93	79.160,83
Vendas a vista	2.575,00	2.832,50	3.399,00	4.248,75	5.735,81
Vendas cartão de crédito	27.800,00	30.580,00	36.696,00	45.870,00	61.924,50
Total de entradas	30.375,00	33.412,50	40.095,00	50.118,75	67.660,31
Saídas					
Pro labore	11.244,00	11.918,64	12.750,54	13.515,00	14.596,20
Despesas mensais	2.158,80	2.239,65	2.297,92	2.559,90	2.679,86
Compras	2.208,00	2.428,80	2.914,56	3.643,20	4.918,32
Impostos	574,20	607,93	649,53	687,75	741,81
Total de saídas	16.185,00	17.195,02	18.612,55	20.405,85	22.936,19
Saldo	11.748,00	27.965,48	49.447,93	79.160,83	123.884,95

Fonte: Elaborado pela autora

6.8.2 – Projeção de resultados

TABELA 12 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	30375	33412,5	40095	50118,75	67660,31
(-) deduções e abatimentos	0	0	0	0	0
(-) Comissão sobre vendas	0	0	0	0	0
(=) Vendas líquidas	30375	33412,5	40095	50118,75	67660,31
(-) Custo de mercadorias vendidas	4366,8	4668,45	5121,48	6203,1	7598,18
(=) Lucro bruto operacional	26008,2	28744,05	34973,52	43915,65	60062,13
(-) despesas administrativas	11818,2	12526,57	13400,07	14202,75	15338,01
(-) depreciação	0	0	0	0	0
(=) Lucro líquido operacional	14190	16217,48	21573,45	29712,9	44724,12
Lucratividade (%)	46,72%	48,54%	53,81%	59,28%	66,10%

Fonte: Elaborado pela autora

6.9 – Análise de Investimento

TABELA 13 - Payback Simples

Período	Fluxo de Caixa	Saldo Acumulado
Ano 0	-R\$ 2.442,00	-R\$ 2.442,00
Ano 1	R\$ 14.190,00	R\$ 11.748,00
Ano 2	R\$ 16.217,48	R\$ 27.965,48
Ano 3	R\$ 21.482,45	R\$ 49.447,93
Ano 4	R\$ 29.712,90	R\$ 79.160,83
Ano 5	R\$ 44.724,12	R\$ 123.884,95

Fonte: Elaborado pela autora

O investimento inicial para o projeto será de R\$2.442,00. Temos a previsão de faturar já no primeiro ano em torno de R\$ 30.375,00 o que nos dá o lucro de R\$14.190,00 anual com a média mensal de R\$ 1.182,50. O payback simples ocorrerá em 0,17 ano ou seja em pouco mais de 2 meses. O que é ótimo para o projeto pois terá o retorno do investimento a curto prazo.

TABELA 14 – TIR

Período	Entrada de Caixa
Investimento	-R\$ 2.442,00
Ano 1	R\$ 14.190,00
Ano 2	R\$ 16.217,48
Ano 3	R\$ 21.482,45
Ano 4	R\$ 29.712,90
Ano 5	R\$ 44.724,12
TIR	598%

Fonte: Elaborado pela autora

TABELA 15 – Ponto de Equilíbrio

	Unitário	Total
Preço de venda do produto/serviço	R\$ 17,00	R\$ 2.516,00
Custo variável do produto/serviço	R\$ 0,82	R\$ 121,36
Margem de contribuição	R\$ 12,79	R\$ 1.892,92
Margem de contribuição %	75,23%	75,23%
Custo fixo	R\$ 3,39	R\$ 501,72
PE quantitativo (unidades)	39	
PE financeiro	R\$ 667,00	

Fonte: Elaborado pela autora

Após fazer a análise de investimento concluiu que este projeto é viável. Devido ao baixo custo de investimento. Investimento este que tem o retorno de investimento de 0,17 anos, ou seja em torno de dois meses todo o capital investido será retomado pelo empreendimento. Além de ter uma ótima taxa de retorno de 598%.

A Long Deck apresenta um baixo custo de produção o que possibilita um preço acessível ao consumidor e um bom retorno ao investidor. Mostrou-se um projeto atraente em um mercado que movimenta em torno de 50 bilhões de reais por ano.

Portanto o projeto conforme os estudos até aqui apresentado é viável.

Conclusão

O plano de negocio não é garantia de sucesso, mas o planejamento diminui o grande risco que é empreender. Ele o ajudará na tomada de decisões e ajudará a se manter nos objetivos iniciais.

O plano de negocio que foi apresentado teve o intuito de planejar e verificar a viabilidade da criação da empresa Long e Deck.

Com os estudos feitos e os dados até aqui apresentados podemos concluir que a Long e Deck se mostrou um negócio viável de forma concreta para seu investidor.

Apêndice A

Logomarca



long deck

Apendice B

portfólio de produtos





