

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAIBA – UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Curso de Administração – CADM

PLANO DE NEGÓCIOS: STAR KIDS SALÃO INFANTIL

MAYARA CHRISTIAN DE SOUZA LIMA

João Pessoa

Outubro 2017

MAYARA CHRISTIAN DE SOUZA LIMA

PLANO DE NEGÓCIOS: STAR KIDS SALÃO INFANTIL

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

Professor Orientador: Marcelo de Souza Bispo

João Pessoa

Outubro 2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

D278p de Souza Lima, Mayara Christian.

Plano de Negócios: Star Kids / Mayara Christian de Souza Lima. – João
Pessoa, 2017.
42f.: il.

Orientador(a): Profº Dr. Marcelo de Souza Bispo.

Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – UFPB/CCSA.

1. Salão . 2. Beleza. 3. Infantil. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica
do CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor(a)

Parecer do Orientador

Ao Orientador: MARCELO DE SOUZA BISPO, Prof. Dr.

Solicitaremos examinar e emitir parecer no Trabalho de Conclusão de curso de **MAYARA CHRISTIAN DE SOUZA LIMA.**

Parecer do Professor Orientador:

João Pessoa _____de outubro de 2017

Professor Orientador

João Pessoa _____de _____de _____

Coordenador do SESA

Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração

Aluno: Mayara Christian de Souza Lima

Trabalho: Plano de Negócio: Star Kids Salão Infantil.

Área da pesquisa: Administração em geral

Data de aprovação:

Banca examinadora

Orientador

Membro 1 (obrigatório)

Membro 2 (opcional)

Dedico a Deus, por ter me concedido a oportunidade de vida e de concluir minha formação acadêmica e a minha filha Manuela que é a minha força e motivação diária.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pelo dom da vida, por estar sempre presente guiando meus passos e me conduzindo a realizar meus projetos.

Agradeço a minha avó materna por sempre cuidar de mim e dos meus estudos, a minha mãe por todo o apoio e incentivo para eu não desisti, ao meu marido por estar comigo em todos os momentos me apoiando e acreditando no meu potencial, e a toda a minha família por todo apoio de modo geral.

Agradeço a todos os professores que estiveram presentes na minha vida acadêmica, e ao meu professor orientador por se dispor a me orientar.

Aos meus colegas de classe por todo apoio e incentivo e por tornarem essa caminhada mais fácil.

SUMÁRIO

CAPA.....	0
CONTRA CAPA.....	1
FICHA CATALOGRAFICA.....	2
PARECER DO ORIENTADOR.....	3
FOLHA DE APROVAÇÃO.....	4
DEDICATÓRIA.....	5
AGRADECIMENTOS.....	6
SUMÁRIO.....	7
SUMÁRIO	8
1 - SUMÁRIO EXECUTIVO.....	9
1.1 – RESUMO.....	9
1.2 - DADOS DOS EMPREENDEDORES.....	9
1.3 – MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	10
1.4 - SETORES DE ATIVIDADE.....	10
1.5 - FORMA JURÍDICA.....	10
1.6 - ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO ÂMBITO FEDERAL.....	10
1.7 - CAPITAL SOCIAL.....	11
1.8 - FONTE DE RECURSOS.....	11
2 – ANÁLISE DE MERCADO.....	11
2.1 - ESTUDO DOS CLIENTES.....	11
2.2 - ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	12
2.3 - ESTUDO DOS FORNECEDORES.....	13
3 - PLANO DE MARKETING.....	14
3.1 - PRODUTOS E SERVIÇOS.....	14
3.2 – PREÇO.....	15
3.3 - ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	15
3.4 - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	15

3.5 - LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	16
4 - PLANO OPERACIONAL.....	16
4.1 – LEIAUTE/LAYOUT.....	16
4.2 - CAPACIDADE INSTALADA.....	17
4.3 - PROCESSOS OPERACIONAIS.....	17
4.4 - NECESSIDADE DE PESSOAL.....	18
5 - PLANO FINANCEIRO.....	19
5.1 - INVESTIMENTOS FIXOS.....	19
5.2 - ESTOQUE INICIAL.....	21
5.3 - CAIXA MÍNIMO.....	22
5.4 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	24
5.5 - INVESTIMENTO TOTAL.....	24
5.6 - FATURAMENTO MENSAL.....	25
5.7 - CUSTO UNITÁRIO.....	28
5.8 - CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	30
5.9 - APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E/OU MV.....	31
5.10 - CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA.....	34
5.11 - CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO.....	34
5.12 - CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAS.....	35
5.13 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS.....	36
5.14 - INDICADORES DE VIABILIDADE.....	37
6 - CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO.....	37
6.1 - AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS.....	38
7 - AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	39
7.1 - ANÁLISE DA MATRIZ SWOT.....	39
8 - AVALIAÇÃO DO PLANO.....	40
8.1 - ANÁLISE DO PLANO.....	40
9 – PESQUISA DE MERCADO.....	41

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

Consiste num projeto de um Salão de beleza infantil, na cidade de Bayeux onde o seu diferencial competitivo é a qualidade no serviço prestado, será o primeiro salão infantil na cidade. O Star Kids será um salão voltado para crianças do sexo feminino onde oferecerá serviços como: corte, hidratação, umectação, maquiagem, manicure, atendimento especial para cabelos crespos e cacheados, com dias de princesa, noite do pijama no salão, aniversário no salão entre outros serviços.

O público alvo será meninas de 3 a 12 anos de idade, moradoras da cidade de Bayeux e cidades vizinhas, de classe b e c. O plano busca a abertura desse novo empreendimento.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 119.786,74
Lucratividade	20,69 %
Rentabilidade	112,99 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	No Mayara Christian de Souza Lima		
Endereço:	En Rua Gustavo Maciel Monteiro		
Cidade:	B Bayeux	Estado:	Es Paraíba
Perfil:			
Mayara Christian de 25 anos é empreendedora, criativa, gosta de inovar, comunicativa, sempre gostou de lidar com a área da beleza e principalmente com crianças e pessoas no geral. Quando criança e adolescente cuidava dos cabelos da mãe e das irmãs e continua até os dias de hoje, se aperfeiçoando através de cursos na área de beleza e agora com atenção maior a beleza infantil é Estudante do curso de Administração na Universidade Federal da Paraíba.			
Atribuições:			
Gerir a empresa, controle de caixa, de pagamentos, de compras e estoque, prestar os serviços de beleza existentes no salão.			

1.3 - Missão da empresa

Proporcionar Beleza e Alegria para as crianças, com cuidado de excelente qualidade, construindo momentos inesquecíveis para nossas clientes.

Visão da empresa

Ser referência no período de 2 anos como salão de beleza infantil, através do uso de produtos de qualidade, e da inovação dos serviços.

Valores

Amor e dedicação ao trabalho com crianças;

Comprometimento com produtos para crianças;

Ética e respeito com os clientes de modo geral.

1.4 - Setores de atividade

Agropecuária

Comércio

Indústria

Serviços

1.5 - Forma jurídica

Empresário Individual

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

Microempreendedor Individual – MEI

Sociedade Limitada

Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

Sim

Não

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria) **ICMS** - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Mayara Christian de Souza Lima	R\$ 30.060,52	100,00
TOTAL		R\$ 30.060,52	100,00

1.8 - Fonte de recursos

O investimento total será de 35.000,00 através de financiamentos bancários.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

São crianças a partir de 3 anos de idade, adolescentes e suas mães, pertencentes as classes B e C da própria cidade ou de cidades vizinhas.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Crianças, adolescentes e mulheres que se preocupam e gostam de cuidar da aparência e da saúde dos seus cabelos e unhas. Exigentes com produtos que não agredam a sua pele e cabelos sensíveis, principalmente nos dias de hoje que as crianças estão se cuidando e sendo vaidosas cada vez mais cedo permitindo um momento de prazer cuidando de si.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

O salão será localizado no centro da cidade de Bayeux onde facilitará o encontro das clientes tanto da sua cidade como de cidades vizinhas devido a sua fácil localização. Ficando assim próximo aos clientes.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Espelho Mágico	Ótimo atendimento e Produtos utilizados nos serviços de boa qualidade.	Preços de acordo com o mercado	Cartão ou a vista	Rua Evaldo Wanderley, 446 – Sala 04 - Tambauzinho, João Pessoa - PB - CEP 58042240 a localização por ser distante não torna um concorrente direto, devido nossa localização estar na cidade vizinha.	De segunda a sábado das 9h às 18h. o fluxo maior é aos fins de semana.	Os serviços oferecidos são cortes de cabelo para bebê, e de crianças em geral meninos e meninas, penteados, hidratação, maquiagem, escova e manicure infantil.
Bruguelos salão infantil	de ótima qualidade tanto a atendimento quanto os produtos, moveis e os serviços	de acordo com o mercado.	cartões ou a vista.	R Edilson Paiva de Araújo, 180 Bancários - João Pessoa	De terça a sábado das 9h às 18h, com fluxo maior nos fins de semana.	Os serviços oferecidos são cortes de cabelo para bebê, e de crianças em geral meninos e meninas, penteados, hidratação, maquiagem, escova, dia da princesa, dia da daminha e manicure infantil.

Conclusões

Conclui-se que por sermos o pioneiro e único salão de beleza infantil na cidade de Bayeux, não há uma concorrência direta com os salões acima por estarem localizados na cidade de João Pessoa.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	os itens fornecidos são os seguintes: Tesouras, pentes, cremes escovas, prendedores etc.	Cosméticos Center	preços variados e de acordo com o mercado.	a vista ou nos cartões	1 dia	Av. Dom Pedro II, 596 - Sala 03 - Centro, João Pessoa - PB, 58013-420 localizada na cidade vizinha, porem de fácil acesso.
2	Shampoo e condicionador, cremes hidratantes e finalizantes, entre outros.	Bio extratus (WM Cosméticos)	os preços são compatíveis com a qualidade do produto por ser orgânico e de uso exclusivo para crianças.	a vista ou nos cartões ou boleto.	5 dias	R. São Sebastião, 442 - Sala 104 - Torre, João Pessoa - PB, 58040-250
3	Cadeiras, lavatórios, secador, Tesouras, pentes, cremes, shampoos, esmaltes, maquiagem escovas, prendedores etc.	A Nova Missiana	compatível com o mercado	a vista, nos cartões, boleto bancário	48 horas de acordo com o estoque	Av. Pedro II, 99 - Centro

3 - Plano de marketing

3.1 - Serviços

Cortes,

Hidratação

Penteados

Esmaltação

Maquiagem

Dia da princesa

Noite do pijama no salão

Aniversario no salão

Nº	Produtos / Serviços
1	Dia de princesa :como funcionará a criança irá escolher a princesa que ela quer se tornar de acordo com as opções disponíveis. onde terá fantasias penteado e a maquiagem entre outros acessórios, será cobrado o valor de um pacote incluindo os serviços e os produtos escolhidos da princesa
2	Corte de cabelo: a cliente dirige se ao lavatório onde tem seu cabelo lavado e massageado depois escolhe um modelo e assim é feito o corte
3	Hidratação: a cliente será conduzida ao lavatório para lavar seu cabelo e receber uma massagem, logo após começa o processo de hidratação dos fios onde se aplicara o creme escolhido para seu tipo de cabelo, o próximo passo será a finalização do cabelo de acordo com sua fibra recebera o secador, difusor, baby lis e etc.
4	Noite do Pijama: um grupo de meninas iram passar a noite toda se divertindo, fazendo cabelo, maquiagem, unhas, vestindo fantasias, será servido comidas a gosto da criançada e sucos, terá filmes e brincadeiras. será cobrado um valor por cada menina para desfrutar dessa noite incrível.
5	Aniversario no Salão: A aniversariante e suas convidadas iram ter uma tarde de brincadeiras e arrumação, com makes, unhas e cabelos, decoração do ambiente no tema escolhido, bolo, lembrancinhas e muito mais. será cobrado um valor cheio para os donos da festa.
6	Maquiagem: a cliente escolhera o tipo de maquiagem e as cores desejadas e a profissional fara a aplicação.
7	Esmaltação: a cliente escolherá a cor do esmalte que será aplicado, juntamente com uma limpeza nas unhas, cortes e lixamento, fica opcional o desenho artístico.
8	Penteados: a cliente escolhe o penteado e os acessórios que serão usados pela tal, e profissional executara o serviço.
9	Escova

3.2 - Preço

Os Preços serão definidos a partir de uma pesquisa nos concorrentes na cidade de João Pessoa para ter uma ideia de quanto cada serviço está sendo cobrado.

Levaremos em conta os custos fixos com produtos, aluguel e demais custos.

A demanda pelos serviços;

A qualidade do ambiente e dos produtos que serão usados;

A Margem mínima de 50% em cada serviço;

Os preços dos concorrentes.

3.3 - Estratégias promocionais

Para Divulgação será criado uma página no Facebook e no Instagram com seus produtos, serviços, horário de atendimento, e bastante fotos.

Confecção de Panfletos e entrega dos mesmos em lojas infantis e escolas divulgação do salão em carros de som que circulam pela cidade

Nas terças e quartas (exceto vésperas de feriados) os preços terão de 10% de desconto devido ao movimento mais reduzido.

criação do cartão fidelidade, quando preencher todos os campos a cliente terá um serviço a sua escolha gratuito.

3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será exclusivo no salão, com um ambiente super agradável para as crianças, com brinquedos, livros e etc.

Com um ótimo atendimento formado pelos seguintes profissionais:

1 cabelereira, 2 manicures, 1 maquiadora e 1 ajudante.

3.5 - Localização do negócio

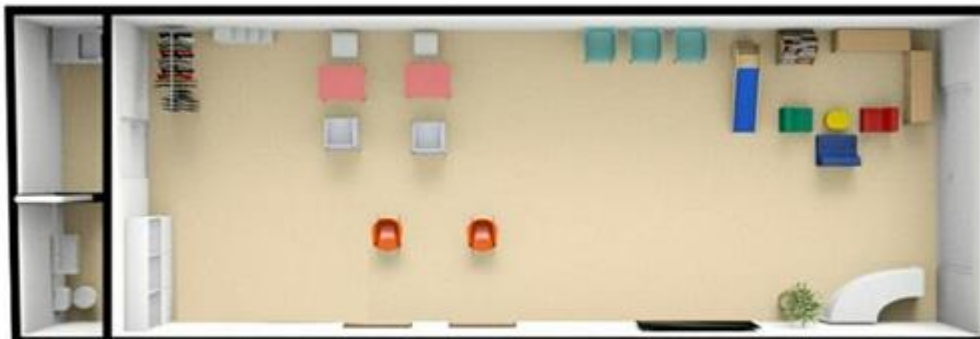
Endereço:	rua Gustavo Maciel Monteiro
Bairro:	centro
Cidade:	Bayeux
Estado:	Paraíba
Fone 1:	(83) 98836-0574
Fone 1:	(83) 99998-8200
Fax:	

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A localização foi escolhida por ser no centro da cidade próximo a escolas, e lojas infantis, é de fácil acesso, tem facilidade para estacionar e a estrutura do prédio é muito boa e bonita.

4 - Plano operacional

4.1 – Leiaute/layout



4.2 - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade de produção mensal é de 352 serviços mensais incluindo cortes de cabelo, penteados, maquiagem, unhas, e etc. Com funcionamento no horário previsto; isto corresponde a uma média de 14 serviços por dia.

Distribuídos da seguinte forma:

Estimativa de vendas mensal (unidades)

Corte de cabelo: 104

Penteados: 15

Escova: 52

Maquiagem: 15

Esmaltação: 104

Hidratação: 52

Dia de princesa: 4

Noite do pijama: 4

Aniversário no Salão: 2

Total: 352

4.3 - Processos operacionais

Compras

As compras são feitas pela proprietária, com os fornecedores que costumam visitar o salão, as compras também podem ser encomendadas por telefone ou internet. Algumas compras de produtos podem acontecer em viagens, cursos, feiras e eventos.

Lavação de cabelos

Realizada pela ajudante no lavatório, próximo as cadeiras de uso para tratar dos cabelos.

Escova

Realizada pela ajudante.

Hidratação, corte e penteados serão realizados pela cabelereira com o apoio da ajudante.

Os serviços nas unhas serão realizados pelas manicures nos seus devidos lugares.

4.4 - Necessidade de pessoal

1	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Maquiadora	curso de maquiagem pelo Senac, Embelleze ou alguma outra instituição de ensino especializada em beleza; gostar de crianças; ter “noções de pedagogia; experiência com crianças; ser paciente; e dinâmica.
2	Manicure	curso de manicure e pedicure pelo Senac ou alguma outra instituição de ensino especializada em beleza; gostar de crianças; ter “noções de pedagogia; experiência com crianças; ser paciente; e dinâmica.
3	Manicure	curso de manicure e pedicure pelo Senac ou alguma outra instituição de ensino especializada em beleza; gostar de crianças; ter “noções de pedagogia; experiência com crianças; ser paciente; e dinâmica.
4	Ajudante	experiência para lavar, hidratar e escova os cabelos e auxiliar nos serviços em gerais de beleza; curso opcional; gostar de crianças; ter “noções de pedagogia; experiência com crianças; ser paciente; e dinâmica.
5	Cabelereira	curso de cabeleira pelo Senac, Embelleze ou alguma outra instituição de ensino especializada em beleza; gostar de crianças; ter “noções de pedagogia; experiência com crianças; ser paciente; e dinâmica.

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Secador de Cabelo Gama Italy CP Lumina Nano - Tourmaline com Íons 2200W 2 Velocidades	1	R\$ 186,90	R\$ 186,90
2	Chapinha Prancha GA.MA Italy Lumina Duo Tourmaline 220°C e Emissão de Íons 37W Bivolt – Pink	1	R\$ 139,90	R\$ 139,90
3	Modelador GA.MA Italy Spirale	1	R\$ 59,90	R\$ 59,90
4	Máquina Wahl Balding Clipper de corte Profissional 220v - Wahl	1	R\$ 294,99	R\$ 294,99
5	Estufa Mega Bell Esterelix Compact bivolt	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
6	Ventilador de Parede Ventisol Oscilante CH HH Premium 3 Velocidades - 60cm	2	R\$ 138,70	R\$ 277,40
7	TV 32" LG 32LJ500B HD com Conversor digital 1 USB 2 HDMI	1	R\$ 949,99	R\$ 949,99
8	Bebedouro de Água Geláguas Refrigerado por Compressor Água Gelada e Natural Branco EGC35B - Esmaltec	1	R\$ 413,91	R\$ 413,91
SUB-TOTAL (B)				R\$ 2.442,99

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	BABY BANK - SUPLEMENTO PARA ASSENTO	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
2	cadeira para corte infantil	1	R\$ 330,00	R\$ 330,00
3	Lavatório para cabelos	1	R\$ 683,00	R\$ 683,00
4	cadeira para corte de cabelo adulto	1	R\$ 598,00	R\$ 598,00
5	carrinho auxiliador	1	R\$ 159,85	R\$ 159,85
6	mesa para manicure	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
7	cadeira de espera	3	R\$ 108,00	R\$ 324,00
8	Nicho Organizador De Esmaltes P/ Parede	1	R\$ 69,90	R\$ 69,90
9	estante para guardar produtos em geral	1	R\$ 168,00	R\$ 168,00
10	Espelho Autoadesivo Fixa Fácil	2	R\$ 129,90	R\$ 259,80
11	mesa com cadeiras	1	R\$ 91,00	R\$ 91,00
12	tapete tatame	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
13	livros variados	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
14	escovas e pentes	4	R\$ 15,00	R\$ 60,00
15	alicates e tesouras	3	R\$ 15,00	R\$ 45,00
16	lixa pacote	5	R\$ 1,99	R\$ 9,95
17	toalhinhas	10	R\$ 3,60	R\$ 36,00
18	brinquedos diversos	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
19	Robe de cetim infantil	5	R\$ 39,00	R\$ 195,00
20	tesouras para corte de cabelo	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 4.089,40

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (E)				R\$ 0,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador Intel Dual Core 2gb Hd 320gb Hdmi E Monitor Led 15,6" 3green Triumph Business Desktop C	1	R\$ 863,65	R\$ 863,65
SUB-TOTAL (F)				R\$ 863,65

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 7.396,04
--	-----------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Disney Frozen Kit 12 esmaltes Infantil	1	R\$ 89,90	R\$ 89,90
2	esmalte infantil o boticário	5	R\$ 16,90	R\$ 84,50
3	Piggy Paint, Natural como Lama, Esmalte, Kit com 4 Unidades	1	R\$ 46,73	R\$ 46,73
4	kit de maquiagem	1	R\$ 199,90	R\$ 199,90
5	Spray Bio Extratos Kids Desembaraçante 300ml	3	R\$ 36,89	R\$ 110,67
6	Gel Fixador Bio Extratus Kids 150g	3	R\$ 22,79	R\$ 68,37
7	Shampoo Bio Extratus Kids 2 X1	5	R\$ 23,99	R\$ 119,95
8	Máscara Hidratante Bio Extratus Kids	3	R\$ 25,59	R\$ 76,77
9	Giz Pastel - Hair Chalk - Para Colorir os Cabelos	1	R\$ 19,99	R\$ 19,99

10	Tinta P/ Cabelo Festa Infantil, sai Fácil Na Água Cx C/24	1	R\$ 189,90	R\$ 189,90
11	kit com presilhas para cabelo	1	R\$ 99,90	R\$ 99,90
12	Vestido Fantasia Infantil - Princesa Sofia	2	R\$ 49,90	R\$ 99,80
13	Fantasia Princesa Bela Luxo Infantil	2	R\$ 49,90	R\$ 99,80
14	Fantasia Moana Clássica Princesa Disney Top + Saia Infantil	2	R\$ 49,90	R\$ 99,80
15	Fantasia Infantil Mulher Maravilha	2	R\$ 49,90	R\$ 99,80
	Princesa			
16	Cristais de Acrílico para Decorar Unhas Ref 1469 Marco Boni	2	R\$ 8,90	R\$ 17,80
TOTAL (A)				R\$ 1.523,58

5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
contas a receber cartão 1x	40,00	30	12,00
contas a receber a vista	20,00	1	0,20
contas a receber cartão 2x	30,00	60	18,00
contas a receber cartão 10x	10,00	300	30,00
Prazo médio total			61

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
compras a vista	40,00	0	0,00
a prazo consumo	60,00	60	36,00
Prazo médio total			36

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	30

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a receber – prazo médio de vendas	61
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	91
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	36
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	36
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	55

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 7.640,79
2. Custo variável mensal	R\$ 3.208,79
3. Custo total da empresa	R\$ 10.849,58
4. Custo total diário	R\$ 361,65

5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	55
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 19.890,90

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.523,58
B – Caixa Mínimo	R\$ 19.890,90
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 21.414,48

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 100,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 150,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 1.250,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 7.396,04	24,60
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 21.414,48	71,24
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 1.250,00	4,16
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 30.060,52	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 0,00	0,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 30.060,52	100,00

5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Dia de princesa :como funcionará a criança irá escolher a princesa que ela quer se tornar de acordo com as opções disponíveis, onde terá fantasias penteado e a maquiagem entre outros acessórios, será cobrado o valor de um pacote incluindo os serviços e os produtos escolhidos da princesa	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
2	corte de cabelo: a cliente dirige se ao lavatório onde tem seu cabelo lavado e massageado depois escolhe um modelo e assim é feito o corte	104	R\$ 30,00	R\$ 3.120,00
3	Hidratação: a cliente será conduzida ao lavatório para lavar seu cabelo e receber uma massagem, logo após começa o processo de hidratação dos fios onde se aplicara o creme escolhido para seu tipo de cabelo, o próximo passo será a finalização do cabelo de acordo com sua fibra recebera o secador, baby lis e etc.	52	R\$ 30,00	R\$ 1.560,00

4	Noite do Pijama: um grupo de meninas iram passar a noite toda se divertindo, fazendo cabelo, maquiagem, unhas, vestindo fantasias, será servido comidas a gosto da criançada e sucos, terá filmes e brincadeiras. será cobrado um valor por cada menina para desfrutar dessa noite incrível.	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
5	Aniversario no Salão: A aniversariante e suas convidadas iram ter uma tarde de brincadeiras e arrumação, com makes, unhas e cabelos, decoração do ambiente no tema escolhido, bolo, lembrancinhas e muito mais. será cobrado um valor cheio para os donos da festa.	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
6	Maquiagem: a cliente escolhera o tipo de maquiagem e as cores desejadas e a profissional fara a aplicação.	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
7	Esmaltação: a cliente escolherá a cor do esmalte que será aplicado, juntamente com uma limpeza nas unhas, cortes e lixamento, fica opcional o desenho artístico.	104	R\$ 15,00	R\$ 1.560,00
8	Penteados: a cliente escolhe o penteado e os acessórios que serão usados pela tal, e profissional executara o serviço.	15	R\$ 50,00	R\$ 750,00
9	Escova	52	R\$ 20,00	R\$ 1.040,00
TOTAL				R\$ 13.680,00

Projeção das Receitas:

(x) Sem expectativa de crescimento

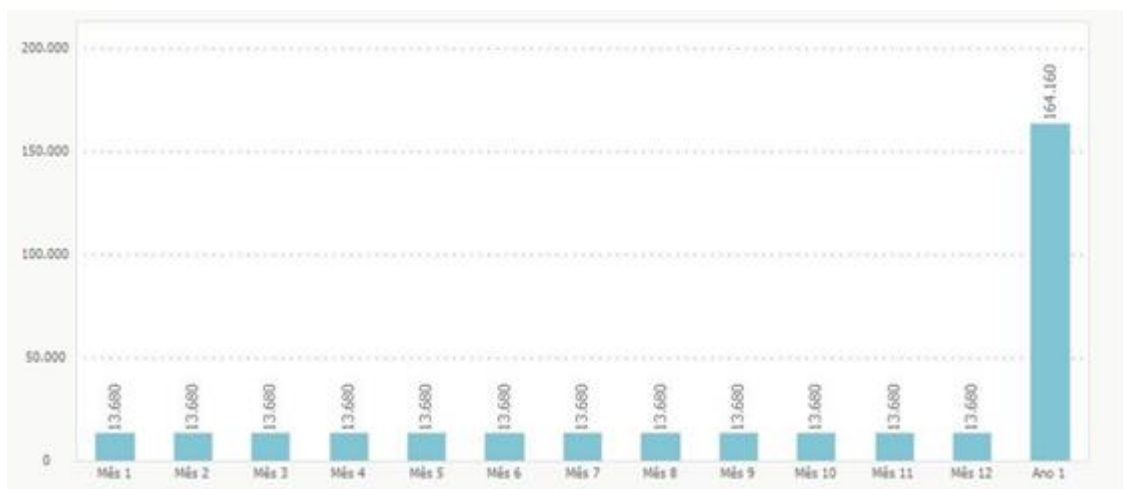
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 13.680,00
Mês 2	R\$ 13.680,00
Mês 3	R\$ 13.680,00
Mês 4	R\$ 13.680,00
Mês 5	R\$ 13.680,00
Mês 6	R\$ 13.680,00
Mês 7	R\$ 13.680,00
Mês 8	R\$ 13.680,00
Mês 9	R\$ 13.680,00
Mês 10	R\$ 13.680,00
Mês 11	R\$ 13.680,00
Mês 12	R\$ 13.680,00
Ano 1	R\$ 164.160,00



5.7 - Custo unitário

Serviço: Dia de princesa

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Fantasia	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
Maquiagem	1	R\$ 1,99	R\$ 1,99
Esmalte	1	R\$ 3,40	R\$ 3,40
shampoo	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50
hidratação	1	R\$ 1,60	R\$ 1,60
TOTAL			R\$ 58,39

Serviço: corte de cabelo:

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
shampoo	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50
spray	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
TOTAL			R\$ 2,10

Serviço: Hidratação

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
creme hidratante	1	R\$ 1,60	R\$ 1,60
shampoo	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50
TOTAL			R\$ 3,10

Serviço: Noite do Pijama

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
shampoo	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50
spray	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
buffet	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
esmalte	1	R\$ 3,40	R\$ 3,40
acessórios	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
TOTAL			R\$ 107,50

Serviço: Aniversario no Salão

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
shampoo	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00
hidratação	10	R\$ 1,60	R\$ 16,00
buffet	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
decoreação	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
esmalte	10	R\$ 3,40	R\$ 34,00
TOTAL			R\$ 565,00

Serviço: Maquiagem

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
maquiagens diversas que constam no kit	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
TOTAL			R\$ 5,00

Serviço: Esmaltação

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
esmalte	1	R\$ 3,40	R\$ 3,40
pedraria	1	R\$ 0,10	R\$ 0,10
tinta	1	R\$ 0,20	R\$ 0,20
TOTAL			R\$ 3,70

Serviço: Penteados

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
assessórios	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
TOTAL			R\$ 2,00

Serviço: Escova

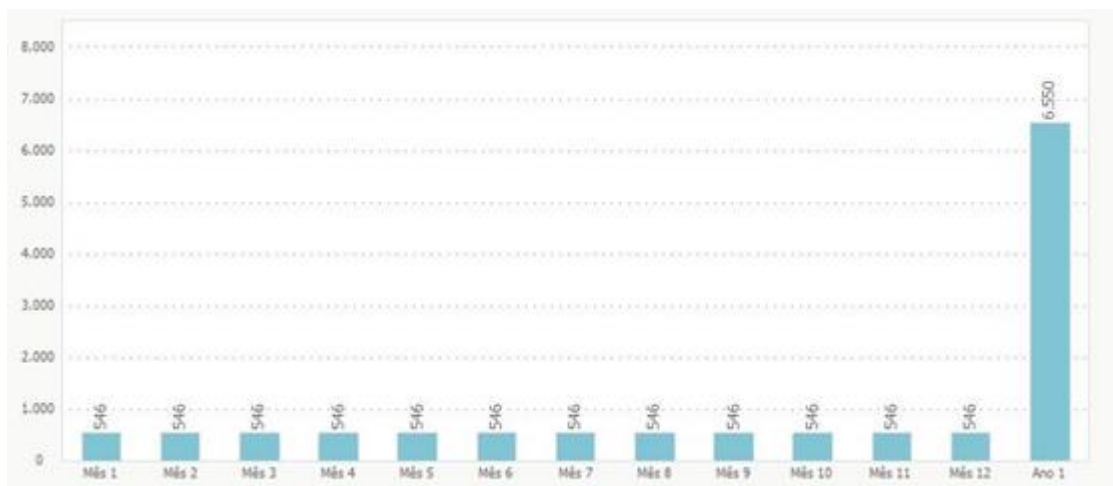
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 13.680,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 13.680,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 13.680,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	3,99	R\$ 13.680,00	R\$ 545,83

Total Impostos			R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas			R\$ 545,83
Total Geral (Impostos + Gastos)			R\$ 545,83

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 545,83
Mês 2	R\$ 545,83
Mês 3	R\$ 545,83
Mês 4	R\$ 545,83
Mês 5	R\$ 545,83
Mês 6	R\$ 545,83
Mês 7	R\$ 545,83
Mês 8	R\$ 545,83
Mês 9	R\$ 545,83
Mês 10	R\$ 545,83
Mês 11	R\$ 545,83
Mês 12	R\$ 545,83
Ano 1	R\$ 6.549,96

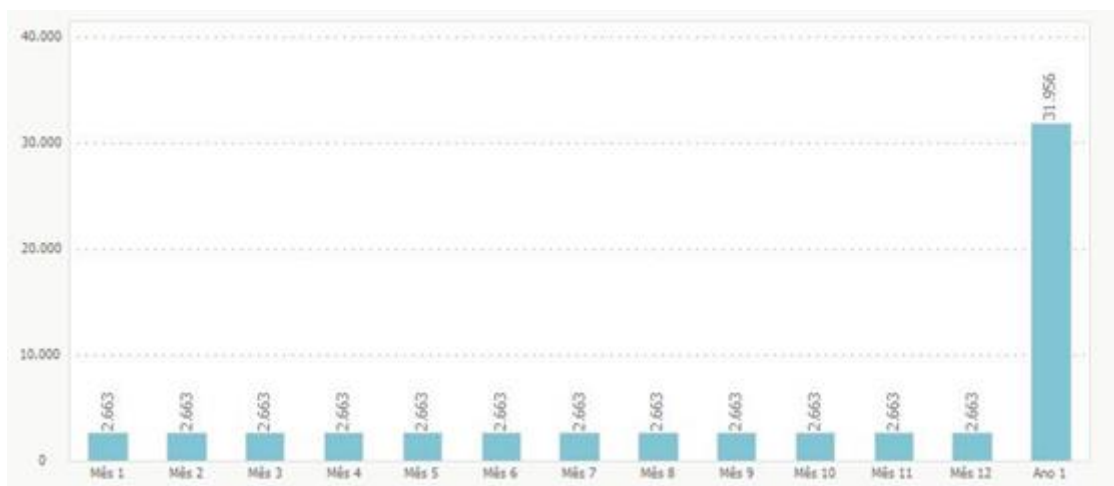


5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Dia de princesa :como funcionará a criança irá escolher a princesa que ela quer se tornar de acordo com as opções disponíveis. Onde terá fantasias penteado e a maquiagem entre outros acessórios, será cobrado o valor de um pacote incluindo os serviços e os produtos escolhidos da princesa	4	R\$ 58,39	R\$ 233,56
2	cutte de cabelo: a cliente dirige se ao lavatório onde tem seu cabelo lavado e massageado depois escolhe um modelo e assim é feito o corte	104	R\$ 2,10	R\$ 218,40
3	Hidratação: a cliente será conduzida ao lavatório para lavar seu cabelo e receber uma massagem, logo após começa o processo de hidratação dos fios onde se aplicara o creme escolhido para seu tipo de cabelo, o próximo passo será a finalização do cabelo de acordo com sua fibra recebera o secador, baby lis e etc.	52	R\$ 3,10	R\$ 161,20

4	Noite do Pijama: um grupo de meninas iram passar a noite toda se divertindo, fazendo cabelo, maquiagem, unhas, vestindo fantasias, será servido comidas a gosto da criançada e sucos, terá filmes e brincadeiras. será cobrado um valor por cada menina para desfrutar dessa noite incrível.	4	R\$ 107,50	R\$ 430,00
5	Aniversario no Salão: A aniversariante e suas convidadas iram ter uma tarde de brincadeiras e arrumação, com makes, unhas e cabelos, decoração do ambiente no tema escolhido, bolo, lembrancinhas e muito mais. será cobrado um valor cheio para os donos da festa.	2	R\$ 565,00	R\$ 1.130,00
6	Maquiagem: a cliente escolhera o tipo de maquiagem e as cores desejadas e a profissional fara a aplicação.	15	R\$ 5,00	R\$ 75,00
7	Esmaltação: a cliente escolherá a cor do esmalte que será aplicado, juntamente com uma limpeza nas unhas, cortes e lixamento, fica opcional o desenho artístico.	104	R\$ 3,70	R\$ 384,80
8	Penteados: a cliente escolhe o penteado e os acessórios que serão usados pela tal, e profissional executara o serviço.	15	R\$ 2,00	R\$ 30,00
9	Escova	52	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL			R\$ 2.662,96	

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 2.662,96
Mês 2	R\$ 2.662,96
Mês 3	R\$ 2.662,96
Mês 4	R\$ 2.662,96
Mês 5	R\$ 2.662,96
Mês 6	R\$ 2.662,96
Mês 7	R\$ 2.662,96
Mês 8	R\$ 2.662,96
Mês 9	R\$ 2.662,96
Mês 10	R\$ 2.662,96
Mês 11	R\$ 2.662,96
Mês 12	R\$ 2.662,96
Ano 1	R\$ 31.955,52



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Cabelereira	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.000,00
Ajudante	1	R\$ 937,00	R\$ 937,00	8,00	R\$ 74,96	R\$ 1.011,96
Manicure	1	R\$ 950,00	R\$ 950,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 950,00
Manicure	1	R\$ 950,00	R\$ 950,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 950,00
Maquiadora	1	R\$ 950,00	R\$ 950,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 950,00
TOTAL	5		4.787,00		R\$ 74,96	R\$ 4.861,96

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 2.442,99	10	R\$ 244,30	R\$ 20,36
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 4.089,40	10	R\$ 408,94	R\$ 34,08
COMPUTADORES	R\$ 863,65	5	R\$ 172,73	R\$ 14,39
Total			R\$ 825,97	R\$ 68,83

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

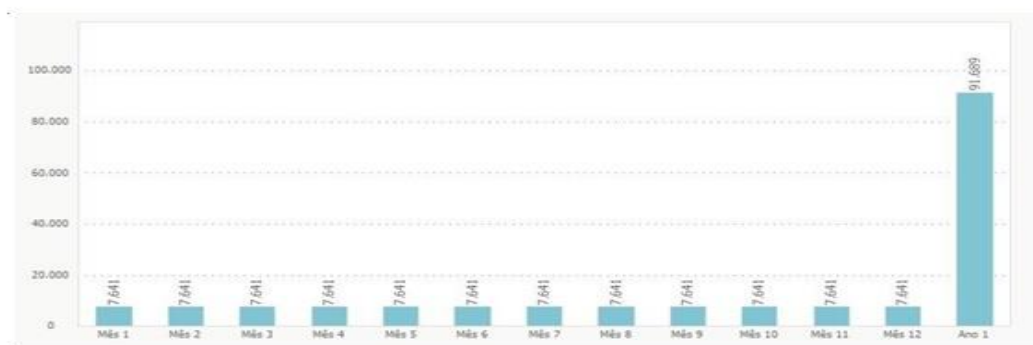
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.000,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 100,00
Honorários do contador	R\$ 200,00
Pró-labore	R\$ 1.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00

Salários + encargos	R\$ 4.861,96
Material de limpeza	R\$ 20,00
Material de escritório	R\$ 20,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 68,83
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 50,00
Outras taxas	R\$ 0,00
água	R\$ 100,00
água mineral	R\$ 20,00
TOTAL	R\$ 7.640,79

Projeção dos Custos:

- (x) Sem expectativa de crescimento
- () Crescimento a uma taxa constante:
 - 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 - 0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- () Entradas diferenciadas por período

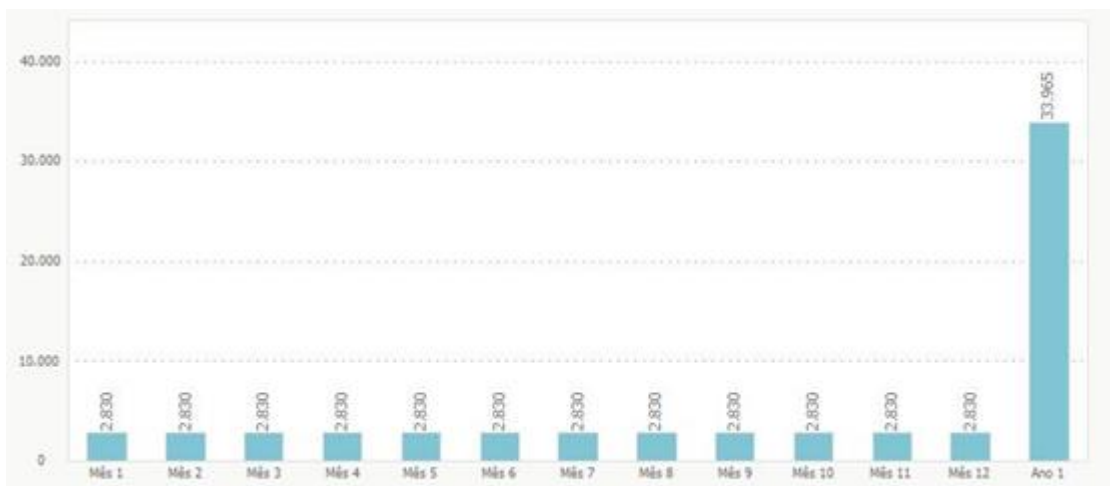
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 7.640,79
Mês 2	R\$ 7.640,79
Mês 3	R\$ 7.640,79
Mês 4	R\$ 7.640,79
Mês 5	R\$ 7.640,79
Mês 6	R\$ 7.640,79
Mês 7	R\$ 7.640,79
Mês 8	R\$ 7.640,79
Mês 9	R\$ 7.640,79
Mês 10	R\$ 7.640,79
Mês 11	R\$ 7.640,79
Mês 12	R\$ 7.640,79
Ano 1	R\$ 91.689,48



5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 13.680,00	R\$ 164.160,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 2.662,96	R\$ 31.955,52	19,47
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 545,83	R\$ 6.549,96	3,99
Total de custos Variáveis	R\$ 3.208,79	R\$ 38.505,48	23,46
3. Margem de Contribuição	R\$ 10.471,21	R\$ 125.654,52	76,54
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 7.640,79	R\$ 91.689,48	55,85
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.830,42	R\$ 33.965,04	20,69

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 2.830,42
Mês 2	R\$ 2.830,42
Mês 3	R\$ 2.830,42
Mês 4	R\$ 2.830,42
Mês 5	R\$ 2.830,42
Mês 6	R\$ 2.830,42
Mês 7	R\$ 2.830,42
Mês 8	R\$ 2.830,42
Mês 9	R\$ 2.830,42
Mês 10	R\$ 2.830,42
Mês 11	R\$ 2.830,42
Mês 12	R\$ 2.830,42
Ano 1	R\$ 33.965,04



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 119.786,74
Lucratividade	20,69 %
Rentabilidade	112,99 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 10,00 %	Receita (otimista) 20,00 %
------------------------------	----------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1 1 . Receita total com vendas	R\$ 13.680,00	100,00	R\$ 12.312,00	100,00	R\$ 16.416,00	100,00
2 2 . Custos variáveis totais						
2. (-) Custos com materiais diretos 1 e ou CMV	R\$ 2.662,96	19,47	R\$ 2.396,66	19,47	R\$ 3.195,55	19,47
2. 2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2. 3 (-) Gastos com vendas	R\$ 545,83	3,99	R\$ 491,25	3,99	R\$ 655,00	3,99
Total de Custos Variáveis	R\$ 3.208,79	23,46	R\$ 2.887,91	23,46	R\$ 3.850,55	23,46
3 3 . Margem de contribuição	R\$ 10.471,21	76,54	R\$ 9.424,09	76,54	R\$ 12.565,45	76,54
4 4 . (-) Custos fixos totais	R\$ 7.640,79	55,85	R\$ 7.640,79	62,06	R\$ 7.640,79	46,54
Resultado Operacional	R\$ 2.830,42	20,69	R\$ 1.783,30	14,48	R\$ 4.924,66	30,00

Ações corretivas e preventivas:

A construção de cenários leva a uma reflexão quanto a queda das receitas quanto ao aumento e as medidas tomadas para administrar os riscos que podem vir a ocorrer.

Em relação ao cenário pessimista, pode ocorrer abertura de um outro salão infantil na cidade e assim gerar uma concorrência direta e vir a cair a procura dos nossos serviços, a medida para se recuperar dessa situação seria inovar nos serviços, buscando algo que não existente no nosso salão e no concorrente, lançar promoções irresistíveis, investir sempre em propagandas e agradecer aos clientes para fidelizá-los.

Outro risco pode ser em relação à economia, e as medidas tomadas seria diminuir os custos, fazer promoções que chamem a atenção do cliente pela acessibilidade, para que assim venha recuperar as vendas e não perder os clientes.

Em relação ao cenário otimista analisar o crescimento para identificar uma possível ampliação do negócio, contratar mais funcionários, investir em conforto para os clientes, através de novos equipamentos, inovar nos serviços para continuar com o crescimento.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz SWOT

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Serviços diferenciados; Exclusividade para crianças; Localização; Qualidade nos serviços; Equipe Qualificada.	OPORTUNIDADES Ser exclusivo no ramo infantil na cidade; O crescimento do mercado infantil, A necessidade de cuidados para as crianças de forma saudável.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Ser um negócio em fase inicial; Ter equipamentos limitados. Linha de produtos estreita.	AMEAÇAS Crise econômica; Surgimento de novos salões infantis; Profissionais desmotivados devido a padronização dos serviços.

Ações:

De acordo com a análise dos fatores internos, comprometemos em dar continuidade nos serviços diferenciados pois clientes e principalmente crianças gostam bastante de novidade, o fato de ser exclusivo para elas gera confiança em seus pais pela utilização de produtos e cuidados que zelam pelo cuidado devido a sensibilidade da pele e cabelos das crianças, nossa localização é no centro da cidade próximo a suas escolas, onde podem chegar até o salão com facilidade, prezar pela qualidade nos serviços e pela qualificação da equipe para que nossas clientes tenham uma experiência agradável.

O reconhecimento das nossas fraquezas nos proporcionam a oportunidade de melhorar cada vez mais a nossa marca em salão infantil para que venha se firmar no mercado mesmo estando em fase inicial, mesmo os equipamentos sendo limitados, buscaremos usar da melhor maneira possível e atendendo sempre os nossos objetivos, do mesmo modo por ser um salão infantil busca usar linha que atendam e não agridam a pele e os cabelos frágeis das crianças desse modo a linha de produtos tende a ter limitações, porém é buscando a qualidade de vida das crianças.

Quanto aos fatores externos podemos considerar de extrema importância o fato de não ter na cidade outro salão infantil e essa exclusividade é uma ótima oportunidade, como também o crescimento do mercado infantil, tanto as crianças como os pais estão investindo bastante na estética e na beleza de suas crianças, principalmente pelo avanço das redes sociais e da moda, gerando assim um cuidado em deixar as crianças bonitas e arrumadas e ainda sim de forma saudável.

Levando em conta as ameaças que podem ocorrer como a crise econômica que pode causar uma diminuição das vendas de serviços, dessa forma estabelecer promoções que se adequem ao bolso do cliente; com o possível surgimentos de novos salões nesse seguimento, para não perder os clientes prezaremos por um atendimento cordial e personalizado, sempre

buscando um diferencial inovando nos serviços ou em equipamentos, uma outra ameaça pode ocorrer dos profissionais se desmotivarem devido a rotina e a padronização dos serviços, as medidas a serem tomadas serão premiações ou gratificações por reconhecimento de seu trabalho como por exemplo viagens.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

O Consumo do mundo infantil está crescendo cada vez mais, nos dias de hoje os pais tem investido bastante na aparência dos filhos que por sua vez são cheios de personalidades e já gostam da ideia de se vestir bem, de cuidar do cabelo da pele das unhas, levando os fatos em consideração surgiu a ideia de um Salão voltado para esse público e que utilize produtos que não agrediam a saúde das crianças, mas que proporcione para elas experiências incríveis.

O presente trabalho através de um plano de negócios estudou a viabilidade de implantação de um Salão de beleza infantil na cidade de Bayeux. Dessa forma foi necessário delimitar que tipo de empresa seria, seu público alvo, onde foi feito um estudo dos clientes e logo após uma análise de mercado onde estabeleceu seus fornecedores e identificou seus possíveis concorrentes, partindo assim para um plano de marketing, de acordo com os estudos dos concorrentes identificamos os melhores preços e estratégias para conquistar e fidelizar os clientes Foi necessário buscar o maior número de informações possíveis com clientes e fornecedores, pesquisando preços, escolhendo os equipamentos e recursos adequados ao estilo do salão.

Partindo para o plano operacional onde foi feito o leiaute organizando assim os arranjos físicos para facilitar a locomoção dos funcionários e dos clientes e obter melhores resultados nos serviços, identificando a capacidade de atendimento e a necessidade de pessoal para cumprir com a demanda e ter um atendimento satisfatório para os clientes, logo após partiu-se para o plano financeiro onde se identificou os valores necessários para a abertura da empresa, seus investimentos fixos e total, faturamento e por fim os resultados e a viabilidade do negócio onde pode se constatar o retorno total do investimento em 11 meses, sendo sua taxa anual de lucratividade de 20,69 atingindo de maneira satisfatória o objetivo deste trabalho.

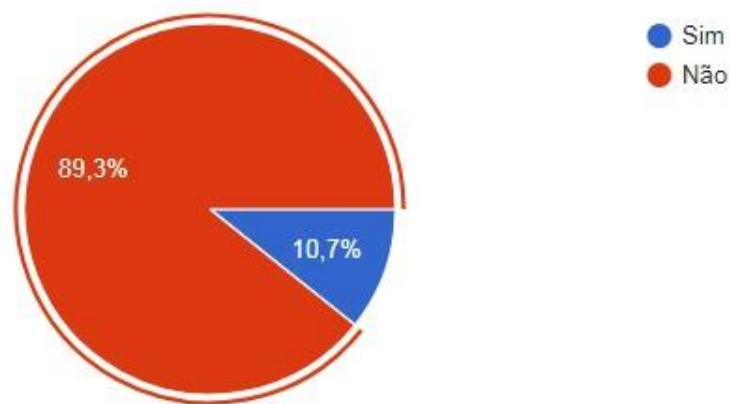
Após analisar este plano de negócio pode se constatar que é viável a abertura do salão de beleza infantil na cidade de Bayeux.

9- Pesquisa de mercado

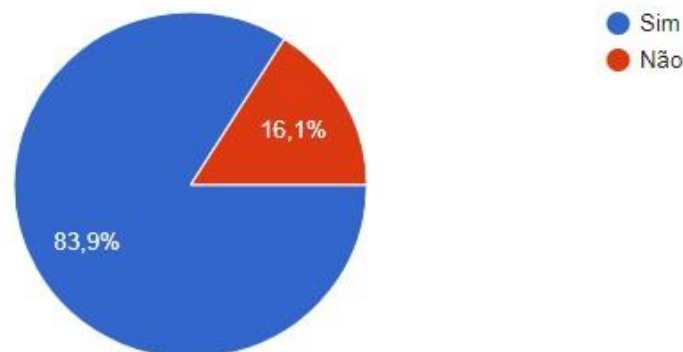
Devido ao grande crescimento do público infantil como consumidor e o interesse dos pais em agradar e embelezar seus filhos foi aplicado alguns questionários com pais e mães para verificar a viabilidade de um salão de beleza infantil na cidade de Bayeux, tendo como público alvo mães de crianças da cidade de Bayeux e das cidades vizinhas como, por exemplo, Santa Rita.

A pesquisa se caracteriza como uma pesquisa exploratória inicial, onde veremos os dados das respostas mais relevantes e que nos leva a viabilidade:

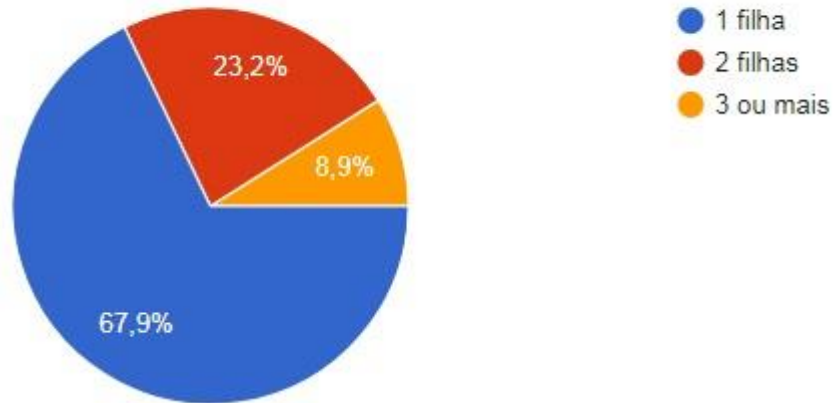
A primeira pergunta foi: Você conhece algum salão de beleza infantil?



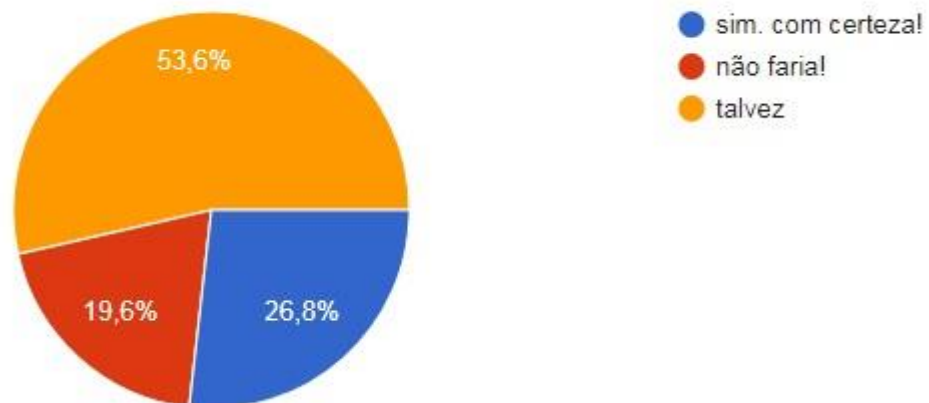
Onde 89,3 % das pessoas não conhecem um salão infantil, porem quando vamos para próxima pergunta que foi: Na sua opinião seria interessante a abertura de um salão de beleza infantil na Cidade de Bayeux? Através dessa pergunta verificamos que os mesmos 83,9% concordam com a abertura do salão infantil.



Partindo para a próxima pergunta podemos identificar que 67,9% tem apenas 1 filha



Nas demais perguntas foram a respeito de renda, da idade das crianças onde 41,1% são crianças em torno de 2 a 5 anos do local onde mora e o local predominante foi o centro da cidade de Bayeux com 44,6%, e por fim uma pergunta a respeito de um serviço oferecido que é o aniversário no salão e o resultado foi de 53,6% para respostas de talvez, 26,8% para sim, com certeza, e 19,6% para não faria.



Conclui se através dos dados coletados que sim é viável a abertura do salão de beleza infantil na cidade de Bayeux, por ser uma cidade em desenvolvimento com uma população grande de crianças, e por ter pais que se interessam pelo consumo infantil, concluindo assim como viável.