

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Curso de Administração – CADM

PLANO DE NEGÓCIO: Wonder Look

RÁVILA GABRIELLE FERREIRA MELO

João Pessoa
Outubro,2017

RÁVILA GABRIELLE FERREIRA MELO

PLANO DE NEGÓCIO: Wonder Look

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do Grau de Bacharela 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)

M528p Melo, Rávila Gabrielle Ferreira .

PLANO DE NEGÓCIO: Wonder Look / Rávila Gabrielle Ferreira Melo. –
João Pessoa, 2017.

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

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

1. Plano de negócio. 2. Empresa varejista de moda. 3. Wonder look. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Folha de aprovação

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

Aluno: Rávila Gabrielle Ferreira Melo

Trabalho: Plano de Negócio: Wonder Look

Área da pesquisa: Administração Geral

Data de aprovação:

Banca examinadora

Orientador: Marcelo de Souza Bispo

Membro: Rosivaldo de Lima Lucena

DEDICATÓRIA:

Aos meus pais, minhas amigas e ao meu namorado pelo apoio dado nessa minha jornada.

AGRADECIMENTOS

Mais uma etapa da minha vida sendo concluída e preciso agradecer grandemente a Deus e a Nossa Senhora, por ter sempre me protegido e me guiado, me erguido quando pensei em desistir. Mas também gostaria de agradecer as pessoas que mais amo em minha vida: a minha mãe (M^o do Socorro), ao meu Pai (Rivaldo), a minha avó (M^a Josefa), ao meu namorado e amigo (Diego) e as minhas lindas e queridas amigas (Ana Lemos, Camila, Joanne, Mariana, Manuela e Vallerya) que estavam sempre ao meu lado em todos os meus momentos de universidade e de vida. Em seguida não poderia deixar de agradecer grandemente as pessoas que me acolheram e me acomodaram em sua casa para que eu pudesse concluir meus estudos e desses momentos jamais irei esquecer de agradecer a minha querida Tia (Dilma), Tio (Fernando) e a minha Prima (Fabiana), aqui o meu agradecimento por vocês terem me dado essa força. Não posso deixar de destacar o meu querido Orientador (Marcelo Bispo) pela orientação que foi dada para a conclusão do TCC e ao meu querido professor Rosivaldo Lucena, por sempre incentivar os sonhos de seus discentes.

Portanto, aqui está o meu imenso agradecimento a todas essas pessoas que fazem ou estão fazendo parte da minha história. E é com muita alegria que fecho mais um ciclo da minha vida e agradeço muito, a todos, por isso.

“Entrega o teu caminho ao senhor; confia nele, e ele tudo fará”.
Salmos 37;5

SUMÁRIO

1. Sumário Executivo	07
1.1. Resumo.....	07
1.2. Dados dos empreendedores.....	08
1.3. Missão da empresa.....	08
1.4. Setores de atividade.....	08
1.5. Forma jurídica.....	08
1.6. Enquadramento tributário Âmbito federal.....	08
1.7. Capital social.....	08
1.8. Fonte de recursos.....	08
2. Análise de Mercado	09
2.1. Estudo dos clientes.....	09
2.2. Estudo dos concorrentes.....	09
2.3. Estudo dos fornecedores	10
3. Plano de Marketing	12
3.1. Produtos e serviços.....	12
3.2. Preço.....	13
3.3. Estratégias promocionais.....	13
3.4. Estrutura de comercialização.....	13
3.5. Localização do negócio.....	13
4. Plano Operacional	14
4.1. Leiaute.....	14
4.2. Processos operacionais.....	14
4.3. Necessidade de pessoal	14
5. Plano Financeiro	15
5.1. Investimentos fixos.....	15
5.2. Estoque inicial.....	16
5.3. Caixa mínimo.....	18
5.4. Investimentos pré-operacionais.....	19
5.5. Investimento total.....	19
5.6. Faturamento mensal.....	20
5.7. Custo unitário.....	23
5.8. Custos de comercialização.....	28
5.9. Apuração do custo de MD e/ou MV.....	29
5.10. Custos de mão-de-obra.....	32
5.11. Custos com depreciação.....	32
5.12. Custos fixos operacionais mensais.....	32
5.13. Demonstrativo de resultados.....	34
5.14. Indicadores de viabilidade.....	35
6. Construção de Cenário	36
6.1. Ações preventivas e corretivas.....	36
7. Avaliação Estratégica	37
7.1. Análise da matriz F.O.F.A.....	37
8. Avaliação do Plano	38
8.1. Análise do plano.....	38

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1. Resumo

Wonder Look, empresa de pequeno porte que visa trazer excelência em qualidade, no mercado comercial e virtual da moda, para os nossos clientes. O nosso objetivo é estabelecer conforto para os nossos clientes, levando as peças e acessórios até eles. Assim como, trabalhar com uma loja física no município de Santa Rita-PB no bairro de Tibirí II e assim, criar um ambiente virtual, no qual os nossos clientes vão poder comprar de onde estiver e receber seu produto da melhor maneira possível, expandindo, assim, o nosso negócio.

Indicadores	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Ponto de equilíbrio	R\$35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46
Lucratividade	65,34%	65,98%	66,57%	67,10%	67,59%
Rentabilidade	639,66%	710,59%	788,61%	874,43%	968,83%
Prazo de retorno do investimento	2 meses				

1.2. Dados dos Empreendedores

NOME:	DIEGO MAGAIVE FERNANDES DA COSTA		
ENDEREÇO:	Rua, Senador Adalberto Ribeiro, 234°		
CIDADE:	Santa Rita	ESTADO:	Paraíba
PERFIL:	Bacharel em segurança pública, graduando em Educação Física, 28 anos e é empresário masculino no ambiente da moda.		
ATRIBUIÇÕES:	Como sócio, atende as necessidades e controle financeiro da empresa e junto com a sócia assume o gerenciamento, controle de vendas, estoque e também a cumprir todas as metas.		

NOME:	RÁVILA GABRIELLE FERREIRA MELO		
ENDEREÇO:	Rua, Fernando Cunha Lima, 84°		
CIDADE:	Pedras de Fogo	ESTADO:	Paraíba
PERFIL:	Graduanda no curso de Administração, tem 22 anos e é empresária feminina no ambiente da moda.		
ATRIBUIÇÕES:	Como futura Administradora, assume toda área de gestão estratégica, no qual busca excelência na qualidade no preço e nos produtos, buscando sempre cumprir as metas da empresa.		

1.3. Missão da Empresa

Oferecer excelência em inovação, sofisticação, qualidade, marca e valor em todos os momentos da vida do cliente através de roupas e acessórios em 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: Micro empreendedor - ME

1.6. Enquadramento Tributário

Âmbito federal

Regime Simples

- Sim
 Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

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	Diego Magaive Fernandes da Costa	R\$ 18.596,14	50%
2	Rávila Gabrielle Ferreira Melo	R\$ 18.596,14	50%
TOTAL		R\$ 37.192,28	100%

1.8. Fonte de Recursos

A empresa será montada com recursos próprios e os demais custos serão financiados pelas cooperativas de crédito local, do Banco do Brasil.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Estudo dos Clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

A empresa abrange entre o público feminino e masculino, que atingem a faixa etária entre 13anos aos 69 anos, na maioria são famílias grandes e que tem um emprego corrido, onde muitas não tem tempo de ir a uma loja para se satisfazer em compras. Além disso, trabalhamos com a moda *plus size* no qual, os deixamos mais confortáveis e elegantes. Nossos clientes ganham em média um salário mínimo, e moram em Santa Rita e suas proximidades, além do ambiente virtual.

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

O ramo da moda está sempre em alta e que demonstra em cada estação um coleção nova. Tendo em vista de uma capitalista e a sociedade se adapta a moda, os nossos clientes procuram sempre se atualizar nesse ramo. Porém, tem clientes que chegam a comprar quase todos os finais de semana, esses clientes gastam em média de R\$ 50,00 a R\$ 400,00 reais mensais apenas com roupas e acessórios para ele próprio e seus familiares. A empresa trabalha com roupas mais sofisticadas e roupas mais simples, tendo em vista que nossos clientes procuram por preços variados e que dão valor ao conforto, qualidade no atendimento, a qualidade da peça, a pronta entrega que temos, e que no futuro atenderemos virtualmente, e ainda a forma de pagamento, no qual pode ser à vista ou nos cartões de crédito ou débito.

Pessoas que buscam sempre inovação e moda, marcas, sofisticação, qualidade, valor agregado e status.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

No ambiente virtual, que abrange todo o território nacional, e no município de Santa Rita/PB e sua proximidades.

2.2. Estudo dos Concorrentes

De acordo com uma pesquisa observatório básica, visitando lojas físicas e sites da região de Santa Rita, constatamos que, existe uma variedade de lojistas com o potencial de variação nos preços, porém, poucos fazem entrega em todo Brasil, alguns não fazem entrega nem levam o produto até o cliente, outros trabalham só no ponto físico e outros só por redes sociais.

ESTUDO DOS CONCORRENTES						
Empresa	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviços ao cliente
Concorrente 1: Cravo & canela	Boa	Os preços variam de acordo com o modelo desejado. Porém, são preços em conta.	À vista ou a prazo no cartão de crédito	R, senador Alberto Ribeiro, nº2. Santa Rita/PB	Atende de segunda a sexta em horário comercial e também por e-mail e via redes sociais.	Moda feminina em geral

Concorrente 2: Farol moda alternativa	Boa	Os preços variam de acordo com o modelo desejado. Porém, são preços em conta.	À vista ou a prazo no cartão de crédito	R, bom Jesus, box 40B. Tibirí II.	Atende em horário comercial e via redes sociais. Assim como também, envia para todo o Brasil.	Trabalha com as <i>T-shirts</i> e jeans feminino e masculino.
Concorrente 3: Closet da lilly	Muito boa	R\$14,99 à 60,00 porém, tem peças um pouco mais detalhada que estão acima do preço exposto no <i>Instagram</i> .	À vista ou a prazo no cartão de crédito	R, Telesforio Onofre, nº5. Tibirí II.	Atende em horário comercial e via redes sociais. Assim como também, envia para todo o Brasil. Além de trabalhar com reservas de 24h.	Moda feminina em geral

Sendo assim, analisamos as três concorrentes que estão de acordo com o nosso potencial, e concluímos que com a implementação da Wonder Look como loja física no município, vamos trabalhar com a comodidade para o nosso cliente de entregar em todo Brasil, através de vendas pelo site e vamos continuar com o nosso diferencial de levar as peças até o cliente garantindo sempre a comodidade do cliente.

2.2 Estudo dos Fornecedores

ESTUDO DOS FORNECEDORES						
Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço	Condição de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Jeans feminino e masculino	Tallas Jeans (01)	De R\$25,00 à R\$40,00 reais	À vista ou a prazo	1 dia	Toritama - PE
2	Shorts e calça jeans feminino	CVL Jeans (02)	Entre R\$35,00 à R\$50,00 reais	À vista ou a prazo	15 dias	São Paulo - SP

3	Calça, shorts, bermudas femininas e bermuda masculina	KVC Jeans (03)	De R\$35,00 à R\$43,00 reais	À vista ou a prazo	1 dia	Toritama - PE
4	Calça jeans feminina e masculina e bermudas masculinas	Lemier jeans (04)	A partir de R\$35,00 reais	À vista ou a prazo	15 dias	São Paulo - SP
5	Moda <i>Plus size</i> feminina	Gabyanna Moda Plus (05)	Entre R\$20,00 à R\$60,00 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
6	Blusa feminina em viscose e malha	Florita moda feminina (06)	Entre R\$15,00 à R\$20,00 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
7	Blusa feminina em malha	Liberatto moda feminina (07)	Entre R\$15,00 à R\$25,00 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
8	T-shirts femininas regatão e de manga	<i>La bella</i> Pantera (08)	Entre R\$8,00 à R\$10,00 reais	À vista ou no cartão	15 dias	São Paulo - SP
9	Vestidos, macaquitos e peças em viscose	Antenada moda feminina (09)	R\$33 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
10	Blusa masculina em todos os modelos e tamanho <i>plus size</i>	<i>Staccione</i> moda masculina (10)	Entre R\$14,00 à R\$30,00 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
11	Blusa masculina mais casual	John Cash moda masculina (11)	Entre R\$15,00 à R\$30,00 reais	À vista ou no cartão	1 dia	Santa Cruz - PE
12	Blusa masculina e feminina social	<i>Vivacci</i> (12)	Entre R\$45,00 à R\$55,00 reais	À vista ou no cartão (Juros para o cliente)	15 dias	São Paulo - SP

3. PLANO DE MARKETING

3.1. Produtos e Serviços

O vestuário em geral atende às necessidades de homens e mulheres que desejam um toque de elegância, moda, conforto, qualidade e estilo, com o objetivo de andar sempre na moda e com conforto. Além disso, nosso vestuário se classifica no nível de produto esperado, pois eles possuem atributos e condições que os compradores geralmente esperam ao comprar o nosso produto.

Portanto, os produtos se classificam em um bem durável e tangível, é um bem de consumo e de especialidade, eles são usados por um determinado período de tempo de acordo com a necessidade do cliente.

Nº	PRODUTOS
1	Calça jeans feminina (01)
2	Short jeans feminino (01)
3	Short jeans feminino (02)
4	Calça jeans feminina (03)
5	Calça jeans feminina (04)
6	Bermuda jeans feminina (03)
7	Bermuda jeans feminina (01)
8	Blusa moda <i>plus size</i> feminina (05)
9	Blusa de viscose feminina (06)
10	Blusa de malha feminina (06)
11	T- shirt gola redonda feminina (08)
12	Blusa feminina (07)
13	T- shirt gola regata feminina (08)
14	Vestidos em viscose longo e curto (09)
15	Calça jeans masculina (01)
16	Calça jeans masculina modelo <i>plus size</i> (01)
17	Calça jeans masculina modelo <i>slim</i> (03)
18	Bermuda jeans masculina (04)
19	Bermuda jeans masculina (01)
20	Bermuda jeans masculina modelo <i>slim</i> (03)
21	Camisa masculina gola V estampada ou lisa (10)
22	Camisa masculina básica (10)
23	Camisa masculina gola polo básica (10)
24	Camisa masculina polo modelo <i>plus size</i> (10)
25	Camisa masculina gola polo (10)
26	Camisa masculina manga longa (11)
27	Camisa masculina com <i>transfer</i> (11)
28	Camisa masculina polo social (12)

3.2. Preço

Nossos preços estão baseados em valores que cubram os custos dos produtos e proporcionem o retorno cobiçado a nossa estratégia de venda.

Para o processo de estabelecimento do preço, selecionamos o objetivo pelo qual é determinado o preço, a estimativa dos custos com a compra dos produtos, análise dos preços e ofertas dos concorrentes, e por fim calculamos o preço final.

Como o produto é moda, nosso preço está ligado à nossa estratégia de diferenciação e qualidade do produto, adotando um preço que agregue valor e satisfaça os desejos e necessidades do consumidor. As decisões de preços afetam o volume de vendas. O preço influencia diretamente na demanda, e influencia a percepção do produto contribuindo para o posicionamento da marca.

3.3. Estratégias Promocionais

A distribuição diz respeito à forma como os produtos serão colocados à disposição do cliente. Uma boa localização da nossa loja física, estrutura adequada, de fácil acesso pelas redes sociais e ainda o conforto em vendas diretas, além de uma boa relação com os clientes serão determinantes para levar ao crescimento das vendas.

Para o conhecimento dos nossos produtos usaremos a internet como canal de distribuição, pois nos permite uma ampla divulgação ao nosso público, em que os custos para esse tipo de ação são consideravelmente baixos. Usaremos também recursos como propagandas por meio de influenciadores digitais e *outdoor*.

3.4. Estrutura de Comercialização

Os nossos canais de distribuição estão diretamente com o cliente ou pelos correios, garantindo comodidade e isso nos possibilitará conhecer melhor os clientes e se adaptar as mudanças do ambiente. A nossa política é atender os consumidores de maneira mais eficiente possível, considerando sempre como uma vantagem competitiva.

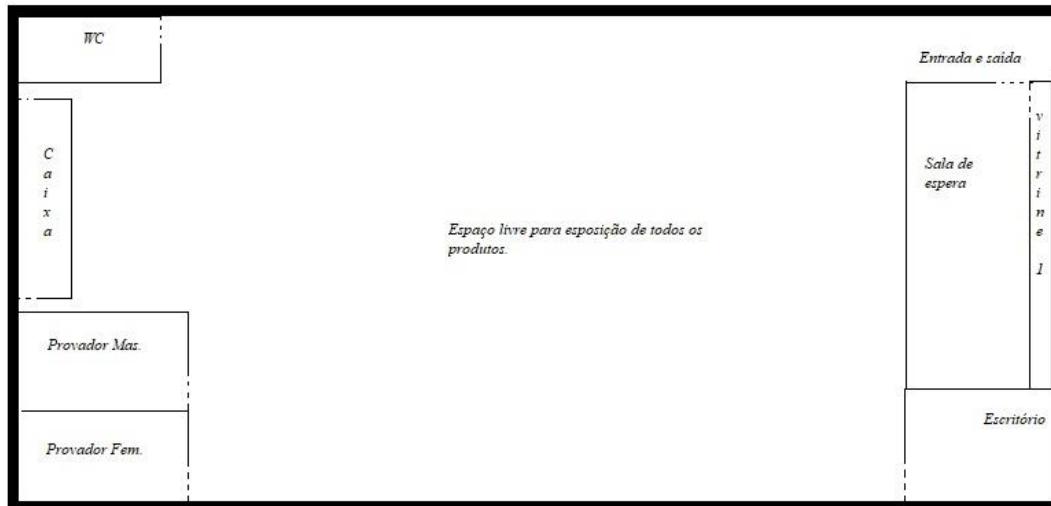
3.5. Localização do Negócio

A empresa será virtual e física, portanto, está apropriada para uma ambiente estratégico nas proximidades dos outros comércios.

Endereço:	-	Bairro:	Tibirí II
Cidade:	Santa Rita	Estado:	Paraíba
Fone 1:	(83)98808 2417	Fone 2:	(83)98616 4843

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. Leiaute



4.2. Processos Operacionais

Compras:

Os sócios são responsáveis pelas compras, verificação e atualização de estoque. Assim como, manter contato com os fornecedores e verificar cada produto de entrada e saída, garantindo um giro de estoque confiável e sem prejuízos.

O atendimento será feito pelos próprios sócios com mais um atendente, se necessário.

4.3. Necessidade de pessoal

Nº	Cargo Função	Qualificações necessárias
1	Atendente	Operar o Excel
		Atendimento ao cliente de forma clara e eficiente
		Está apto à qualificações por meio de cursos disponibilizados pela empresa, para fins da empresa.

5. PLANO FINANCEIRO

5.1. Investimentos Fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
1	Aluguel do imóvel	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 700,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
1	Organizador para expor acessórios	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
2	Maquineta de cartão	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 1.000,00

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	Sofá para acomodação dos clientes	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
2	Arara de roupas de parede 1,20M - Kit com 5 unid.	1	R\$ 125,00	R\$ 125,00
3	Kit cabide acrílico 2 cavas 0,39 cm caixa com 50unid.	2	R\$ 59,00	R\$ 118,00
4	Carbide silhueta	20	R\$ 3,50	R\$ 70,00

5	Manequim busto feminino	2	R\$ 35,00	R\$ 70,00
6	Manequim busto masculino	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
7	Balcão de atendimento (CAIXA)	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
8	Cadeira secretária	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 1.533,00

E – Veículos

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

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebook para utilização do software	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 1.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 4.233,00
---	---------------------

Total dos investimentos fixos

5.2. Estoque Inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Calça jeans feminina (01)	15	R\$ 90,00	R\$ 1.350,00
2	Short Jeans feminino (01)	10	R\$ 65,00	R\$ 650,00
3	Short Jeans feminino (02)	10	R\$ 110,00	R\$ 1.100,00
4	Calça jeans feminina (03)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
5	Calça jeans feminina (04)	10	R\$ 130,00	R\$ 1.300,00
6	Bermuda jeans feminina (03)	6	R\$ 85,00	R\$ 510,00
7	Bermuda jeans feminina (01)	6	R\$ 75,00	R\$ 450,00
8	Blusas moda plus size (05)	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00

9	Blusas de viscose Feminina (06)	25	R\$ 50,00	R\$ 1.250,00
10	Blusas de malha com detalhes feminina (06)	15	R\$ 35,00	R\$ 525,00
11	Blusas femininas (07)	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
12	Blusas T-shirt gola redonda feminina (08)	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
13	Blusa T-shirt regata feminina(08)	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
14	vestido longo e curto de viscose (09)	15	R\$ 75,00	R\$ 1.125,00
15	Calça jeans masculina (01)	15	R\$ 90,00	R\$ 1.350,00
16	Calça jeans masculina modelo plus size (01)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
17	Calça jeans masculina modelo slim (03)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00

18	Bermuda jeans masculina (04)	6	R\$ 120,00	R\$ 720,00
19	Bermuda jeans masculina (01)	7	R\$ 70,00	R\$ 490,00
20	Bermuda jeans masculina modelo slim (03)	7	R\$ 95,00	R\$ 665,00
21	Camisa masculina gola v estampada ou lisa (10)	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
22	Camisa masculina básica (10)	12	R\$ 35,00	R\$ 420,00
23	Camisa masculina gola polo básica (10)	12	R\$ 40,00	R\$ 480,00
24	Camisa gola polo modelo plus size (10)	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
25	Camisa masculina gola polo (10)	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
26	Camisa masculina de malha manga longa (11)	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
27	Camisa masculina com transfer (11)	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
28	Camisa masculina gola polo (12)	6	R\$ 120,00	R\$ 720,00

TOTAL (A)	R\$ 20.355,00
------------------	----------------------

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
Cartão de crédito	30,00	30	9,00
Cartão débito	30,00	1	0,30
Cartão de crédito	20,00	60	12,00
Cartão de crédito	10,00	90	9,00
À vista	10,00	1	0,10
Prazo médio total			31

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo 1	100,00	1	1,00
Prazo médio total			1

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

Necessidade média de estoque	
Número de dias	10

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	31
2. Estoques – necessidade média de estoques	10
Subtotal Recursos fora do caixa	41
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	1
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	1
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	40

Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 2.157,11
2. Custo variável mensal	R\$ 5.608,60
3. Custo total da empresa	R\$ 7.765,71
4. Custo total diário	R\$ 258,86
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	40
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 10.354,28

Capital de giro (Resumo)

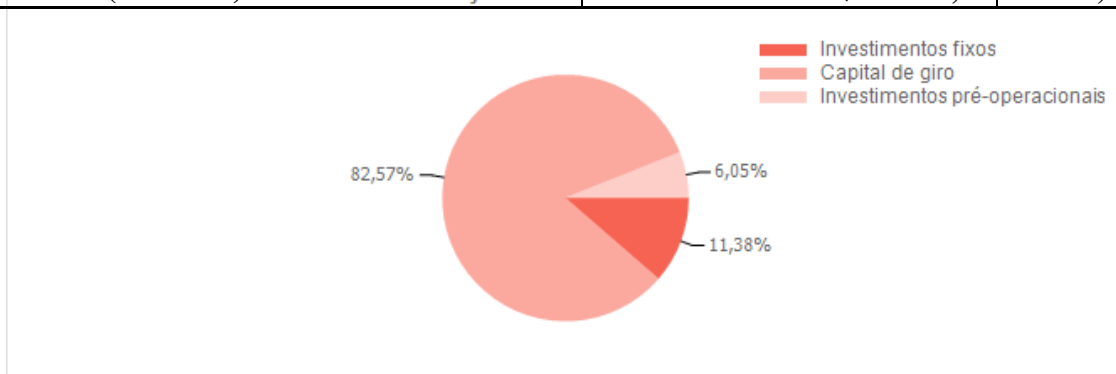
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 20.355,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 10.354,28
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 30.709,28

5.4. Investimentos Pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 300,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 600,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 350,00
TOTAL	R\$ 2.250,00

5.5. Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 4.233,00	11,38
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 30.709,28	82,57
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 2.250,00	6,05
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 37.192,28	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 37.192,28	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 37.192,28	100,00



5.6.Faturamento Mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Calça Jeans feminina (01)	15	R\$ 90,00	R\$ 1.350,00
2	Shrt jeans feminino (01)	10	R\$ 65,00	R\$ 650,00
3	Short Jeans femino (02)	10	R\$ 110,00	R\$ 1.100,00
4	Calça jeans feminina (03)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
5	Calça jeans feminina (04)	10	R\$ 130,00	R\$ 1.300,00
6	Bermuda jeans	6	R\$ 85,00	R\$ 510,00

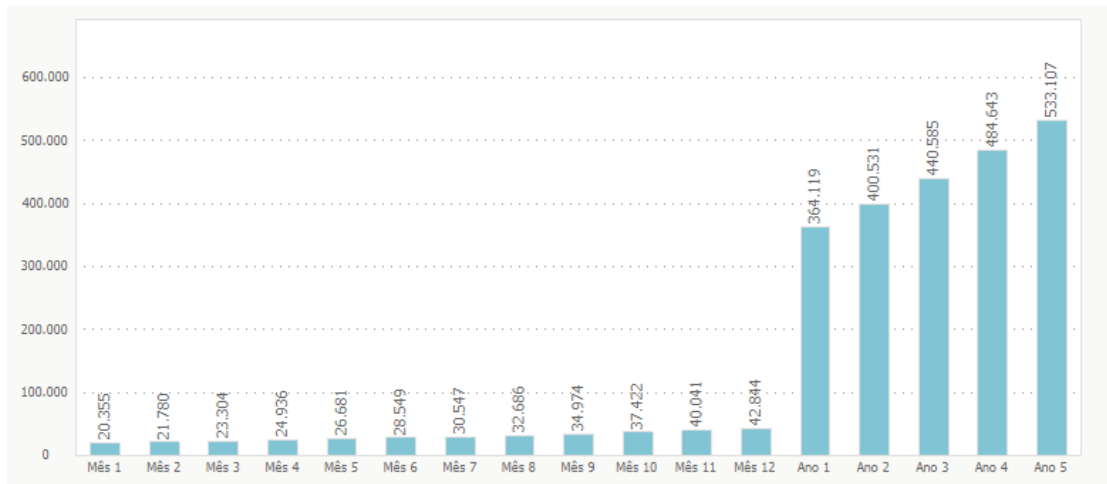
	feminina (03)			
7	Bermuda jeans feminina (01)	6	R\$ 75,00	R\$ 450,00
8	Blusa moda <i>plus size</i> feminina (05)	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
9	Blusa Viscose feminina (06)	25	R\$ 50,00	R\$ 1.250,00
10	Blusa de malha feminina (06)	15	R\$ 35,00	R\$ 525,00
11	Blusa <i>T-shirt</i> gola redonda feminina (08)	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
12	Blusa feminina (07)	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
13	Blusa <i>T-shirt</i> regata feminina (08)	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
14	Vestidos longo e curto de viscose (09)	15	R\$ 75,00	R\$ 1.125,00
15	Calça jeans masculina (01)	15	R\$ 90,00	R\$ 1.350,00
16	Calça jeans masculina modelo <i>plus size</i> (01)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
17	Calça jeans masculina modelo slim (03)	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
18	Bermuda jeans masculina (04)	6	R\$ 120,00	R\$ 720,00
19	Bermuda jeans masculina (01)	7	R\$ 70,00	R\$ 490,00
20	Bermuda jeans masculina modelo slim (03)	7	R\$ 95,00	R\$ 665,00
21	Camisa masculina gola V estampada ou lisa (10)	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
22	Camisa masculina básica (10)	12	R\$ 35,00	R\$ 420,00
23	Camisa masculina gola polo básica (10)	12	R\$ 40,00	R\$ 480,00
24	Camisa gola polo modelo <i>plus size</i> (10)	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
25	Camisa gola polo masculina (10)	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
26	Camisa masculina manga longa (11)	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
27	Camisa masculina com transfer (11)	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00

28	Camisa masculina polo social (12)	6	R\$ 120,00	R\$ 720,00
TOTAL				R\$ 20.355,00

Projeção das receitas:

- () Sem expectativa de crescimento
- (x) Crescimento a uma taxa constante:
 - 7,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 - 10,00 % ao ano a partir do 2º ano
- () Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 20.355,00
Mês 2	R\$ 21.779,85
Mês 3	R\$ 23.304,44
Mês 4	R\$ 24.935,75
Mês 5	R\$ 26.681,25
Mês 6	R\$ 28.548,94
Mês 7	R\$ 30.547,37
Mês 8	R\$ 32.685,68
Mês 9	R\$ 34.973,68
Mês 10	R\$ 37.421,84
Mês 11	R\$ 40.041,37
Mês 12	R\$ 42.844,26
Ano 1	R\$ 364.119,43
Ano 2	R\$ 400.531,37
Ano 3	R\$ 440.584,50
Ano 4	R\$ 484.642,96
Ano 5	R\$ 533.107,25



5.7.Custo Unitário

Produto: calça jeans feminina (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	15	R\$ 0,73	R\$ 10,95
TOTAL			R\$ 10,95

Produto: short jeans feminino (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: short jeans feminino (02)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	10	R\$ 0,43	R\$ 4,30
TOTAL			R\$ 4,30

Produto: calça jeans feminino (03)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
----------------------------	------	----------------	-------

FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: calça jeans feminina (04)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	10	R\$ 0,43	R\$ 4,30
TOTAL			R\$ 4,30

Produto: bermuda jeans feminina (03)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	6	R\$ 0,73	R\$ 4,38
TOTAL			R\$ 4,38

Produto: bermuda jeans feminina (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	6	R\$ 0,73	R\$ 4,38
TOTAL			R\$ 4,38

Produto: blusa moda *plus size* feminina (05)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	12	R\$ 0,73	R\$ 8,76
TOTAL			R\$ 8,76

Produto: blusa viscose feminina (06)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	25	R\$ 0,73	R\$ 18,25
TOTAL			R\$ 18,25

Produto: blusa de malha feminina (06)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	15	R\$ 0,73	R\$ 10,95
TOTAL			R\$ 10,95

Produto: blusa *T-shirt* gola redonda feminina (08)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	15	R\$ 0,43	R\$ 6,45
TOTAL			R\$ 6,45

Produto: blusa feminina (07)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	12	R\$ 0,73	R\$ 8,76
TOTAL			R\$ 8,76

Produto: blusa *T-shirt* regata feminina (08)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	10	R\$ 0,43	R\$ 4,30
TOTAL			R\$ 4,30

Produto: vestido longo e curto de viscose (09)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	15	R\$ 0,73	R\$ 10,95
TOTAL			R\$ 10,95

Produto: calça jeans masculina (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	15	R\$ 0,73	R\$ 10,95
TOTAL			R\$ 10,95

Produto: calça jeans modelo *plus size* masculino (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: calça jeans masculina modelo *slim* (03)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: bermuda jeans masculina (04)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	6	R\$ 0,43	R\$ 2,58
TOTAL			R\$ 2,58

Produto: bermuda jeans masculina (01)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	7	R\$ 0,73	R\$ 5,11
TOTAL			R\$ 5,11

Produto: bermuda jeans masculina modelo *slim* (03)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	7	R\$ 0,73	R\$ 5,11
TOTAL			R\$ 5,11

Produto: camisa masculina gola V estampada ou lisa (10)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: camisa masculina básica (10)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	12	R\$ 0,73	R\$ 8,76
TOTAL			R\$ 8,76

Produto: camisa masculina gola polo básica (10)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	12	R\$ 0,73	R\$ 8,76
TOTAL			R\$ 8,76

Produto: camisa gola polo modelo *plus size* (10)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: camisa gola polo masculina (10)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: camisa masculina manga longa (11)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	6	R\$ 0,73	R\$ 4,38
TOTAL			R\$ 4,38

Produto: camisa masculina com *transfer* (11)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE	10	R\$ 0,73	R\$ 7,30
TOTAL			R\$ 7,30

Produto: camisa masculina polo social (12)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
FRETE PAC	6	R\$ 0,43	R\$ 2,58
TOTAL			R\$ 2,58

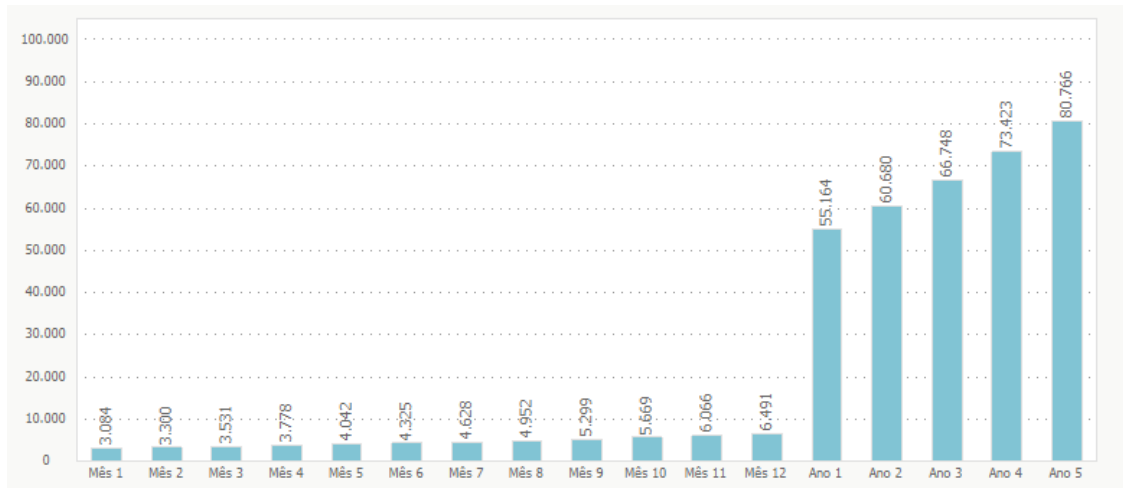
5.8.Custos de Comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	4,00	R\$ 20.355,00	R\$ 814,20
Comissões (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 20.355,00	R\$ 1.017,75
Propaganda (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 20.355,00	R\$ 610,65
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	3,15	R\$ 20.355,00	R\$ 641,18

Total Impostos	R\$ 814,20
Total Gastos com Vendas	R\$ 2.269,58
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 3.083,78

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 3.083,78
Mês 2	R\$ 3.299,64
Mês 3	R\$ 3.530,62
Mês 4	R\$ 3.777,76
Mês 5	R\$ 4.042,21
Mês 6	R\$ 4.325,16
Mês 7	R\$ 4.627,92
Mês 8	R\$ 4.951,88
Mês 9	R\$ 5.298,51
Mês 10	R\$ 5.669,40
Mês 11	R\$ 6.066,26
Mês 12	R\$ 6.490,90
Ano 1	R\$ 55.164,05

Ano 2	R\$ 60.680,45
Ano 3	R\$ 66.748,50
Ano 4	R\$ 73.423,35
Ano 5	R\$ 80.765,68

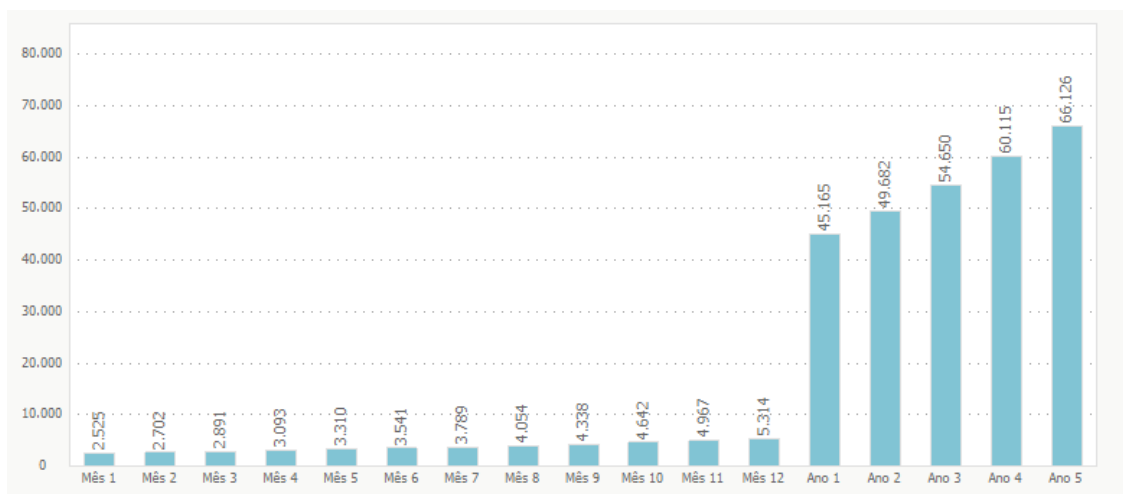


5.9. Apuração do Custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Calça Jeans feminina (01)	15	R\$ 10,95	R\$ 164,25
2	Shrt jeans feminino (01)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
3	Short Jeans femino (02)	10	R\$ 4,30	R\$ 43,00
4	Calça jeans feminina (03)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
5	Calça jeans feminina (04)	10	R\$ 4,30	R\$ 43,00
6	Bermuda jeans feminina (03)	6	R\$ 4,38	R\$ 26,28
7	Bermuda jeans feminina (01)	6	R\$ 4,38	R\$ 26,28
8	Blusa moda <i>plus size</i> feminina (05)	12	R\$ 8,76	R\$ 105,12
9	Blusa Viscose feminina (06)	25	R\$ 18,25	R\$ 456,25
10	Blusa de malha feminina (06)	15	R\$ 10,95	R\$ 164,25

11	Blusa <i>T-shirt</i> gola redonda feminina (08)	15	R\$ 6,45	R\$ 96,75
12	Blusa feminina (07)	12	R\$ 8,76	R\$ 105,12
13	Blusa <i>T-shirt</i> regata feminina (08)	10	R\$ 4,30	R\$ 43,00
14	Vestidos longo e curto de viscose (09)	15	R\$ 10,95	R\$ 164,25
15	Calça jeans masculina (01)	15	R\$ 10,95	R\$ 164,25
16	Calça jeans masculina modelo plus size (01)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
17	Calça jeans masculina modelo slim (03)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
18	Bermuda jeans masculina (04)	6	R\$ 2,58	R\$ 15,48
19	Bermuda jeans masculina (01)	7	R\$ 5,11	R\$ 35,77
20	Bermuda jeans masculina modelo slim (03)	7	R\$ 5,11	R\$ 35,77
21	Camisa masculina gola V estampada ou lisa (10)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
22	Camisa masculina básica (10)	12	R\$ 8,76	R\$ 105,12
23	Camisa masculina gola polo básica (10)	12	R\$ 8,76	R\$ 105,12
24	Camisa gola polo modelo plus size (10)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
25	Camisa gola polo masculina (10)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
26	Camisa masculina manga longa (11)	6	R\$ 4,38	R\$ 26,28
27	Camisa masculina com transfer (11)	10	R\$ 7,30	R\$ 73,00
28	Camisa masculina polo social (12)	6	R\$ 2,58	R\$ 15,48
TOTAL				R\$ 2.524,82

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 2.524,82
Mês 2	R\$ 2.701,56
Mês 3	R\$ 2.890,67
Mês 4	R\$ 3.093,01
Mês 5	R\$ 3.309,52
Mês 6	R\$ 3.541,19
Mês 7	R\$ 3.789,07
Mês 8	R\$ 4.054,31
Mês 9	R\$ 4.338,11
Mês 10	R\$ 4.641,78
Mês 11	R\$ 4.966,70
Mês 12	R\$ 5.314,37
Ano 1	R\$ 45.165,12
Ano 2	R\$ 49.681,63
Ano 3	R\$ 54.649,79
Ano 4	R\$ 60.114,77
Ano 5	R\$ 66.126,25



5.10. Custo de Mão-de-Obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Atendente	1	R\$ 937,00	R\$ 937,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 937,00
TOTAL	1		937,00		R\$ 0,00	R\$ 937,00

5.11. Custos com Depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 700,00	25	R\$ 28,00	R\$ 2,33
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.000,00	10	R\$ 100,00	R\$ 8,33
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 1.533,00	10	R\$ 153,30	R\$ 12,78
COMPUTADORES	R\$ 1.000,00	5	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Total			R\$ 481,30	R\$ 40,11

5.12. Custos Fixos Operacionais Mensais

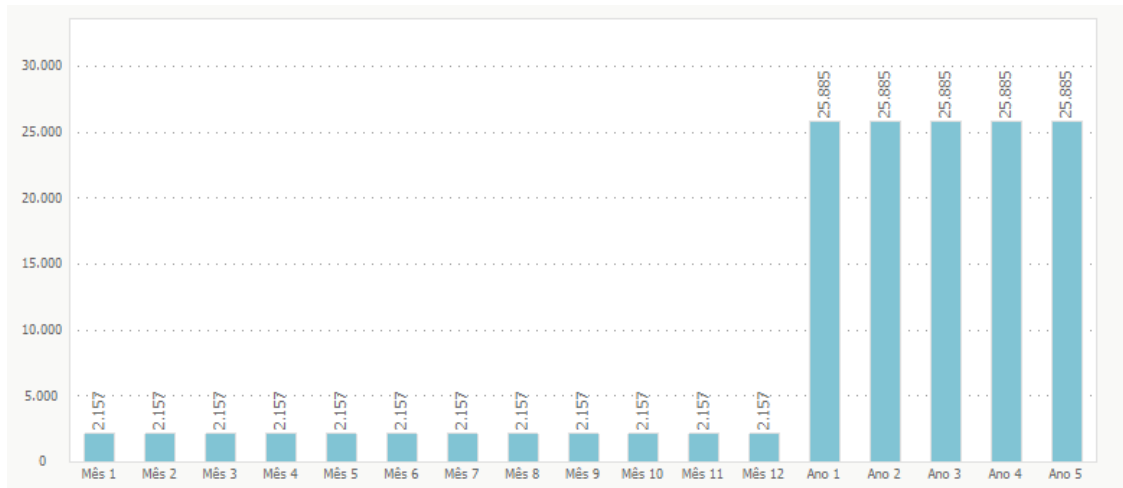
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 700,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 80,00
Telefone + internet	R\$ 100,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Salários + encargos	R\$ 937,00
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00

Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 40,11
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 2.157,11

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\$ 2.157,11
Mês 2	R\$ 2.157,11
Mês 3	R\$ 2.157,11
Mês 4	R\$ 2.157,11
Mês 5	R\$ 2.157,11
Mês 6	R\$ 2.157,11
Mês 7	R\$ 2.157,11
Mês 8	R\$ 2.157,11
Mês 9	R\$ 2.157,11
Mês 10	R\$ 2.157,11
Mês 11	R\$ 2.157,11
Mês 12	R\$ 2.157,11
Ano 1	R\$ 25.885,32
Ano 2	R\$ 25.885,32
Ano 3	R\$ 25.885,32
Ano 4	R\$ 25.885,32
Ano 5	R\$ 25.885,32

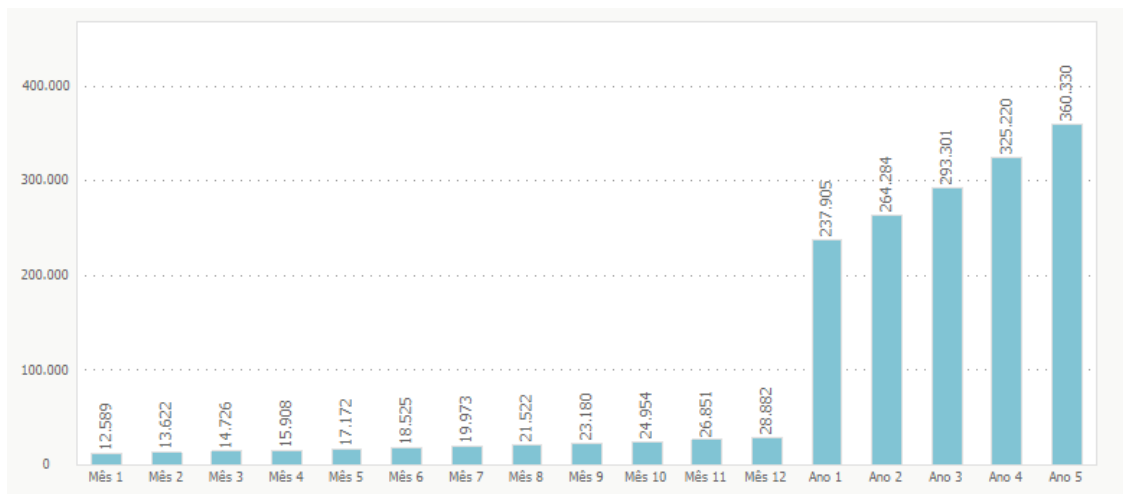


5.13. Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 20.355,00	R\$ 364.119,43	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 2.524,82	R\$ 45.165,11	12,40
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 814,20	R\$ 14.564,77	4,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.269,58	R\$ 40.599,27	11,15
Total de custos Variáveis	R\$ 5.608,60	R\$ 100.329,15	27,55
3. Margem de Contribuição	R\$ 14.746,40	R\$ 263.790,28	72,45
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 2.157,11	R\$ 25.885,32	10,60
5. Resultado Operacional:	R\$ 12.589,29	R\$ 237.904,93	61,85

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 12.589,29
Mês 2	R\$ 13.621,54
Mês 3	R\$ 14.726,04
Mês 4	R\$ 15.907,86
Mês 5	R\$ 17.172,41
Mês 6	R\$ 18.525,48
Mês 7	R\$ 19.973,26
Mês 8	R\$ 21.522,39
Mês 9	R\$ 23.179,95
Mês 10	R\$ 24.953,54

Mês 11	R\$ 26.851,29
Mês 12	R\$ 28.881,88
Ano 1	R\$ 237.904,94
Ano 2	R\$ 264.283,96
Ano 3	R\$ 293.300,89
Ano 4	R\$ 325.219,51
Ano 5	R\$ 360.330,00



5.14. Indicadores de Viabilidade

Indicadores	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Ponto de Equilíbrio	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46	R\$ 35.730,46
Lucratividade	65,34 %	65,98 %	66,57 %	67,10 %	67,59 %
Rentabilidade	639,66 %	710,59 %	788,61 %	874,43 %	968,83 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses				

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

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

6.1. Ações Preventivas e Corretivas

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 20.355,00	100,00	R\$ 18.319,50	100,00	R\$ 24.426,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 2.524,82	12,40	R\$ 2.272,34	12,40	R\$ 3.029,78	12,40
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 814,20	4,00	R\$ 732,78	4,00	R\$ 977,04	4,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.269,58	11,15	R\$ 2.042,62	11,15	R\$ 2.723,50	11,15
Total de Custos Variáveis	R\$ 5.608,60	27,55	R\$ 5.047,74	27,55	R\$ 6.730,32	27,55
3. Margem de contribuição	R\$ 14.746,40	72,45	R\$ 13.271,76	72,45	R\$ 17.695,68	72,45
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 2.157,11	10,60	R\$ 2.157,11	11,77	R\$ 2.157,11	8,83
Resultado Operacional	R\$ 12.589,29	61,85	R\$ 11.114,65	60,67	R\$ 15.538,57	63,61

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1. Análise da Matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento diferenciado, garantindo comodidade conforto e qualidade ao cliente; • Eficiência na pronta entrega; • No momento garante uma publicidade a baixo custo (Instagram); • Entrega direta possibilitando a oferta de novos produtos. 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Vendas em atacado para pequenas lojas; • Abertura de uma loja física; • Criação de uma loja virtual nacional por meio de site (e-commerce); • Terceirizar a entrega de produtos;
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Falta de planejamento estratégico; • Falta de publicidade; • Falta de estrutura física de estocagem; 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> • O produto ficar fora de tendência; • Surgimento de novos concorrentes diretos e indiretos; • Inflação; • Taxa de desemprego;

Ações: Tratando das forças como algo que a organização desempenha de forma ótima, as características acima proporcionam a organização uma capacidade relevante de mercado. Levando em conta que as fraquezas envolvem o que a organização não desempenha de forma ótima para seus clientes e isso proporciona pontos para os concorrentes, colocando-se em desvantagem no mercado. No entanto, as oportunidades acima encontradas é considerada elemento-chave para a obtenção das informações a respeito do meio externo ao qual a organização encontra-se inserida. Já as ameaças, são as situações externas, atuais ou futuras que, se não eliminadas ou evitadas pela organização podem afetá-la negativamente.

Por tanto, a empresa necessita de um planejamento estratégico que garanta um estímulo nas forças, aproveitas as oportunidades, diminuindo as fraquezas e contornando as ameaças.

8. AVALIAÇÃO DO PLANO

8.1. Análise do Plano

Visto que um Plano de Negócio é feito para organizar as ideias, orientar no melhor caminho buscando informações mais detalhadas sobre o ramo escolhido, que no nosso caso é varejista de moda, bem como conquistar e saber identificar os possíveis clientes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo, assim, para a identificação da possibilidade da ideia e na gestão da empresa de moda feminina e masculina.

Portanto, para a criação do Plano de Negócio da Wonder Look, foi necessário buscar o maior número de informações possíveis com clientes, fornecedores e busca de inovação sobre a moda, através de pesquisas, escolhendo os produtos adequados e de qualidade e conforto para os clientes.

Para as previsões financeiras, foram considerados os impostos e encargos, além de informar quanto que cada sócio irá investir e projetar um cenário conservador para as receitas.

Sendo assim, os sócios acreditam no projeto e estão dispostos a investir recursos próprios. Caso os sócios não tenham tudo o que foi determinado, o investimento final será concedido pelas empresas de financiamento.