



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Curso de Administração – CADM

**PLANO DE NEGÓCIOS DO
ESPAÇO COLIVING JOÃO PESSOA**

RAMON THEODORO DE SOUSA BRAGA

João Pessoa

Julho/2020

RAMON THEODORO DE SOUSA BRAGA

PLANO DE NEGÓCIOS DO ESPAÇO COLIVING JOÃO PESSOA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Coordenação Curso de Graduação em
Administração do Centro de Ciências Sociais
Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba,
como requisito obrigatório para a obtenção do
grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Jorge de Oliveira
Gomes, MSc

João Pessoa

Julho/2020

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

B813p Braga, Ramon Theodoro de Sousa.
Plano de Negócios do Espaço Coliving João Pessoa /
Ramon Theodoro de Sousa Braga. - João Pessoa, 2020.
58 f. : il.

Orientação: Jorge de Oliveira Gomes.
Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Empreendedorismo. 2. Coliving. 3. Plano de Negócios.
I. Gomes, Jorge de Oliveira. II. Título.

UFPB/CCSA

Folha de aprovação

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

Aluno: Ramon Theodoro de Sousa Braga

Trabalho: Plano de Negócios do Espaço Coliving João Pessoa

Área de Pesquisa: Plano de Negócios

Data de aprovação: 06/08/2020

Banca Examinadora



Jorge de Oliveira Gomes, Msc

Orientador



Fábio Walter, Dr.

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, Jorge Luiz de Oliveira Braga (*in memorem*) e Wanda Theodoro de Sousa (*in memorem*), que embora não mais presentes nesse mundo, com amor e dedicação me guiaram em direção àquilo que me tornei, sempre apoiando, respeitando e me orientando nas decisões relativas à universidade.

Aos meus avós, que por todo o cuidado e paciência, me ajudaram a ser quem sou.

Ao meu irmão, pela tolerância e amizade cultivada ao longo de uma vida.

AGRADECIMENTOS

À Deus, por viver e ser parte desta humanidade em evolução, e que através de sua Onipotência, Onipresença e Onisciência, desenha os caminhos que me guiam em direção à Luz, dando-me com sua infinita benevolência, forças que me permitiram chegar até aqui.

À toda a minha família, que com tolerância e compreensão me ajudaram a vencer os desafios da vida, a superar a arrogância e prepotência da juventude, e que pelo exemplo e convívio, contribuem para que eu me torne uma pessoa melhor a cada dia.

Aos meus amigos, pelas vivências, compartilhamentos, aprendizados e convivência essenciais para minha formação pessoal.

Aos Membros da Loja Rosacruz João Pessoa, que com tolerância, afeto e confiança me acolheram quando cheguei à João Pessoa para estudar e me permitiram ajudar em seus trabalhos e atividades.

Ao professor Jorge de Oliveira Gomes, pelas conversas e orientações seja em aula ou pela universidade, como também por me ajudar a encontrar o melhor caminho para realização do trabalho final, sempre disposto e pronto a aconselhar.

A todos os professores e funcionário da Universidade Federal da Paraíba, que no cumprimento de suas funções me ajudaram a chegar até aqui.

À PRAPE e a todos aqueles envolvidos na concessão dos auxílios estudantis, sem o qual nada poderia ter sido feito.

A todos da Residência Universitária Masculina e Feminina – RUMF, pelo aprendizado e pela luta.

BRAGA, R. T. S., **Espaço Coliving em João Pessoa**. Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Administração. Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, Paraíba, 2020.

RESUMO

O presente trabalho tem a finalidade de avaliar a viabilidade do empreendimento Espaço *Coliving* em João Pessoa por meio da elaboração de um Plano de Negócios, assim como realizar um levantamento de informações e estudos sobre o segmento de hospedagem. Será inicialmente abordado um panorama sobre o histórico do mercado trazendo um panorama atual para melhor compreensão daquilo que é proposto. Nesse contexto, procura-se identificar e conceituar o perfil do empreendedor e o cenário de investimentos para a realização do Plano de Negócios. Diante disso, através de uma análise dos ambientes externos e internos, o objetivo é fazer um levantamento total dos custos envolvidos na criação de um Espaço *Coliving* em João Pessoa dentro dos moldes do projeto e por meio de análises de indicadores financeiros demonstrar a viabilidade de execução do projeto com o retorno esperado dos investimentos.

Palavras-chave: Empreendedorismo; *Coliving*; Plano de Negócios.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Tamanho do terreno / Planta	31
Figura 2 –	Tela / Página inicial	46
Figura 3 –	Tela / Quem somos.....	47
Figura 4 –	Tela / Pensionatos	47
Figura 5 –	Tela / Repúblicas	48
Figura 6 –	Tela / Quitinetes.....	48
Figura 7 –	Tela / Casas	49
Figura 8 –	Tela / Apartamentos	49
Figura 9 –	Tela / Mapa de moradias.....	50
Figura 10 –	Tela / Insira sua vaga	50
Figura 11 –	Tela / Contato	51

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Competências do empreendedor	16
Quadro 2 –	Características do empreendedor	16
Quadro 3 –	Análise SWOT	24

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Preço dos quartos	28
Tabela 2 –	Investimento em imóveis	31
Tabela 3 –	Investimento em móveis e utensílios	34

LISTA DE SIGLAS

GEM	Monitor de Empreendimento Global
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 - APRESENTAÇÃO	10
1.1 Introdução	10
1.2 Problemas da Pesquisa	11
1.3 Objetivos	12
1.3.1 Geral	12
1.3.2 Específicos	12
1.4 Justificativa	12
1.5 Dados do Empreendedor	13
CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 Empreendedorismo	14
2.2 Perfil do Empreendedor	15
2.3 Empreendedorismo e Coliving	17
CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA	18
3.1 Caracterização da Pesquisa	18
3.2 Procedimento Técnico de Coleta de Dados	18
3.2.1 Pesquisa de Campo	19
3.3 Fonte de Informação	19
3.4 Etnometodologia	20
CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DOS DADOS APLICADOS À ÁREA	21
4.1 Setor	21
4.2 Forma Jurídica	21
4.3 Capital Social	21
4.4 Análise do Mercado	21
4.5 Estudo dos Clientes	22
4.5.1 Público Alvo (Perfil dos Clientes)	22
4.5.2 Comportamento dos Clientes	22
4.5.3 Área de Abrangência	23
4.6 Principais Concorrentes	23
4.7 Análise SWOT	23
4.7.1 Forças	24
4.7.2 Fraquezas	25
4.7.3 Oportunidades	25
4.7.4 Ameaças	26
4.8 Plano de Marketing	27
4.8.1 Tipos de Hospedagem Disponível	27
4.9 Preço	28
4.10 Estratégias Promocionais	28
4.10.1 Sites de busca	28
4.10.2 Instagram	28
4.10.3 Facebook	28
4.10.4 Website próprio	29
4.10.5 Site MORADIA UFJB	29
4.11 Princípios	29
4.11.1 Missão	29
4.11.2 Visão	29
4.11.3 Valores	30

4.12 Plano Financeiro	30
4.12.1 Investimentos Fixos	31
4.13.1.1 Layout	32
4.12.2 Investimentos Pré-Operacionais	34
4.12.3 Investimento Total	35
4.12.4 Estimativa do Faturamento Mensal	35
4.12.5 Estimativa com Custos de Depreciação.....	35
4.12.6 Estimativa com Custos Mensais	36
4.13 Indicadores de Viabilidade	36
4.13.1 Lucro Líquido	36
4.13.2 Lucratividade.....	36
4.13.3 Rentabilidade	37
4.13.3.1 Custos de Oportunidade	37
4.14 Análise etnometodológica do plano de negócios	37
CAPÍTULO 5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
5.1 Alcance dos Objetivos	39
5.1.1 Alcance dos Objetivos Específicos	39
5.1.2 Alcance do Objetivo Geral	40
5.2 Limitações do Trabalho	40
5.3 Importância do trabalho para o aluno/profissional	41
5.4 Importância do trabalho para o curso de administração da Universidade Federal da Paraíba	41
5.5 Trabalhos Futuros	41
5.6 Comentários Finais	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
APENDICE I.....	45
ANEXO I.....	53

CAPÍTULO 1 - APRESENTAÇÃO

1.1 Introdução

Desde 2014 o Brasil vem enfrentando uma crise econômica de grandes proporções e junto a isso tornou-se comum que as empresas atuem de modo a realizar o fechamento de postos de trabalho. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2017) o país encerrou o ano de 2016 com cerca de 12,1 milhões de desempregados, ou seja, 11,9% da população economicamente ativa. Levando em consideração esse panorama da atualidade, investir é uma alternativa que vem se tornando factível para o momento onde a busca por emprego é permeada por inúmeros desafios de oportunidade e necessidade de capacitação profissional.

Em relação a este contexto, os dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2015) mostram que em 2009, 60% dos empreendedores realizavam seu investimento baseados na oportunidade, enquanto outros 39% o faziam por necessidade. Com o decorrer dos anos, em 2014, essa relação mudou para 71% e 29%, respectivamente. Após constantes altas nas taxas relativas ao número de empreendedores por oportunidade e por necessidade, a realidade acabou se invertendo. Entre 2014 e 2015, os dados mudaram para 56% e 44% respectivamente, onde uma das possíveis causas pode ser a dificuldade de conseguir empregos.

Neste cenário, o empreendedor que deseja explorar o campo dos investimentos, precisa além de buscar conhecer profundamente o mercado em que pretende se inserir, desenvolver a capacidade de demonstrar aos interessados no negócio a viabilidade do projeto e o retorno do capital que será investido. Neste sentido, considera-se que a elaboração de um PLANO DE NEGÓCIOS é uma importante etapa na implementação do futuro empreendimento, pois é a partir da elaboração de um roteiro que se delimita uma ideia assim como também se apresenta possíveis cenários presentes no mercado. No entanto, é importante levar em consideração que somente o PLANO DE NEGÓCIOS não garante o sucesso do empreendimento, porém seguramente pode contribuir para antever dificuldades ou oportunidades que em sua ausência provavelmente não seriam identificados.

Neste contexto o presente trabalho teve como objetivo trazer luz às questões fundamentais relativas ao desenvolvimento de um PLANO DE NEGÓCIOS. Sendo

assim, serão delineados o tema, justificativa, definição do problema, objetivos e relevância do trabalho, e por fim, a sua estrutura como um todo.

A dinâmica estrutural está fundamentada na divisão em cinco capítulos, dentre eles a introdução, referencial teórico, metodologia, análise dos dados e considerações finais, e subsequentemente as referências bibliográficas, apêndices e anexos.

Em primeira análise, o primeiro Capítulo apresenta o delineamento do estudo, definindo aspectos relacionados ao tema, problemas e objetivos dessa pesquisa. Deste modo, identifica-se principalmente os objetivos do trabalho e a problemática a ser analisada.

No Capítulo dois apresenta-se o referencial teórico, através do qual o tema é desenvolvido com base em estudos, e por meio de pesquisas bibliográficas provenientes de livros, artigos e publicações que de alguma forma contribuíram com conceitos que proporcionaram a Fundamentação Teórica do estudo.

No terceiro Capítulo é apresentada a Metodologia utilizada com o objetivo de obter os dados que foram utilizados para análise da pesquisa, assim como as soluções desenvolvidas baseadas na problemática apresentada no primeiro Capítulo.

No quarto Capítulo, a Análise dos Dados foi desenvolvida de forma a apresentar uma Avaliação Técnica sobre os dados obtidos provenientes da pesquisa que foi realizada no presente trabalho.

No Capítulo Cinco as Considerações Finais foram elaboradas com um resumo do material consultado e apresenta-se as limitações encontradas, e apresentando sugestões para Trabalhos Futuros.

Por fim, apresentaram-se as Referências Bibliográficas do trabalho.

1.2 Problemas da Pesquisa

As questões levantadas e respondidas no decurso do trabalho giram em torno da ideia de como operacionalizar a fundação de uma moradia compartilhada no segmento de *Coliving* na cidade de João Pessoa. Além disso, busca-se o estabelecimento de estratégias de inserção e análise do mercado através do mapeamento de concorrentes.

Sendo assim, o PLANO DE NEGÓCIOS passou por esses diferentes pontos com a finalidade de realizar uma análise do problema e chegar a uma conclusão sobre a viabilidade de execução do projeto.

1.3 Objetivos

1.3.1 Geral

Elaborar um Plano de Negócios no segmento de *Coliving* na Cidade de João Pessoa / PB, no Bairro do Castelo Branco.

1.3.2 Específicos

1. Analisar o mercado de moradia compartilhada;
2. Avaliar o Plano de Negócios do segmento de *Coliving* em João Pessoa;
3. Analisar os custos envolvidos no investimento;
4. Analisar o potencial de retorno do investimento.

1.4 Justificativa

A relevância do tema deu-se pelo fato de que o empreendedorismo é extremamente importante para a economia de um país em crescimento como o Brasil. Cada nova empresa bem-sucedida fomenta um ciclo que aumenta a circulação de capital e traz melhorias econômicas para o País.

Aliado a essa constatação, identificou-se, na cidade de João Pessoa/PB, a oportunidade de abertura de um negócio no segmento de *Coliving*. Neste segmento de moradia compartilhada, os inquilinos têm um quarto exclusivo na casa e dividem as demais áreas como conexão de internet, cozinha, sala, e outros espaços que variam conforme a disponibilidade do imóvel. Nesta modalidade, as casas são completamente mobiliadas e as contas estão inclusas no aluguel. Além disso, os espaços comuns recebem limpezas regulares.

Constatou-se que na cidade de João Pessoa/PB este é um campo de atividade pouco explorado onde a maioria das moradias compartilhadas se resumem a Repúblicas com pouca infraestrutura e Pensionatos onde se aluga um quarto em casas de família. Sendo assim, o presente trabalho se justifica na tentativa de verificar a viabilidade de investimentos em um campo pouco explorado na região.

1.5 Dados do Empreendedor

O Espaço *Coliving* João Pessoa possui como Sócio Fundador: o estudante conluente de Administração pela Universidade Federal da Paraíba, Ramon Theodoro de Sousa Braga. Ele é uma pessoa entusiasta por viagens e por conhecer diferentes culturas seja no Brasil ou no exterior. Natural de Juiz de Fora, Minas Gerais, teve a oportunidade de realizar intercâmbio para estudar na Universidade da Beira Interior, Portugal, durante um ano. Neste período, realizou diversas viagens a muitas cidades e países nos quais se hospedou em variadas modalidades de hotéis, hostels, pousadas e campings. Após retornar ao Brasil, planejou e realizou outro intercâmbio para trabalho voluntário na Índia, onde também viajou para muitas regiões daquele país conhecendo estabelecimentos de hospedagem de diferentes tipos.

De volta ao Brasil, e insatisfeito com as rotinas do cotidiano, resolveu sair em busca de mais viagens, mas desta vez em território nacional. Separou sua mochila, barraca, equipamentos de cozinha e uma certa quantia para ir viajar sem prazo de retorno. Neste momento ele estava cursando a faculdade de Psicologia na Universidade Federal de Juiz de Fora, porém sem conseguir visualizar um futuro imediato trancou a faculdade e foi viajar. Essa viagem acabou durando quatro anos, e continua até hoje, pois somente deu um intervalo para terminar em João Pessoa a faculdade de Administração que também havia ficado incompleta.

Neste contexto, a dificuldade de encontrar um local para moradia em João Pessoa, que aliasse a privacidade e o conforto em um lar temporário, o levou a desenvolver a idéia de fundar o Espaço *Coliving* João Pessoa. Sendo assim, a gestão do estabelecimento ficará por conta de Ramon Theodoro de Sousa Braga. Após se estabelecer no mercado e adquirir experiência necessária como empreendedor, é possível que outros estabelecimentos deste tipo sejam abertos em diferentes localidades.

CAPÍTULO 2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo é considerado hoje um fenômeno global, dada a sua força e crescimento, nas relações internacionais e formação profissional. O Brasil é citado como um dos países mais criativos do mundo e onde mais se desenvolvem empreendedores (BISPO et al 2016). A definição de empreendedor evoluiu com o passar do tempo e devido às mudanças ocorridas na área econômica mundial tornou-se mais complexa onde um conglomerado de fatores e definições gradativamente evoluíram para a conceituação do termo. Desde o desenvolvimento e concepção da ideia de empreendedorismo, na idade média, o indivíduo que participava ou de alguma forma administrava grandes projetos de produção era chamado de empreendedor, porém neste caso, esta pessoa frequentemente utilizava os recursos fornecidos pelas instituições governantes (BISPO et al, 2016).

De acordo com Dolabela (1999, apud SOARES & GOUVEA, 2017), o empreendedorismo foi criado para catalogar pessoas que se dedicavam preferencialmente à geração de riquezas, de diversas formas, seja com um serviço ou produto, usando da inovação para obter êxito no seu resultado. E para a busca de conhecimento e inovação, esse conceito foi evoluindo e criando setores específicos para o aprofundamento do seu estudo.

Já para Leite (2000), empreendedorismo pode ser entendido com a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia por meio da aplicação da criatividade, capacidade de transformar e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco.

Levando em consideração as diferentes definições de que alguma forma convergem em seu entendimento, têm a ideia que de segundo Timmons (1994, apud FONSECA et al, 2015) o sucesso do empreendimento depende da habilidade do empreendedor para garantir o equilíbrio através da aplicação de criatividade e liderança, e de maneira integrada e holística. Sendo assim, a natureza estrutural da ação empreendedora exige proatividade, mas também é necessário o desenvolvimento e cultivo da paciência e perseverança.

2.2 Perfil do Empreendedor

Muitos são os estudos desenvolvidos com a finalidade de identificar e relacionar as características e perfil dos empreendedores de uma forma geral. Sob esta perspectiva, Lambing e Kuehl (2007 apud FONTENELI, 2010) consideram que a capacidade empreendedora é vital para o progresso econômico. Sendo assim, coloca a figura do empreendedor na economia, apresentando-o como o principal agente capaz de promover o desenvolvimento econômico devido à sua função ligada aos processos de inovação e sua capacidade de fazer novas combinações levando em consideração os recursos produtivos disponíveis.

Para Druker (2005, apud VALE, 2014) o empreendedor entende o processo de mudança como normal e sadio. Assim, ele está sempre buscando a mudança, reagindo a ela, explorando-a como oportunidade. Ainda de acordo com essa perspectiva Kirzner, (1979 apud VALE, 2014) e McClelland (1972 apud VALE, 2014) definem que o empreendedor pode ser caracterizado como um indivíduo movido pela busca da autonomia pessoal e atento às oportunidades. No mundo corrente, definido por um tipo de desemprego estrutural, observa-se de forma crescente a presença de um tipo de empreendedor movido, não necessariamente pela oportunidade, e, sim, pela necessidade de sobrevivência.

Outra definição baseada nos conceitos de Dornellas (2012 apud JUNIOR e JUNIOR), é de que os empreendedores são pessoas diferenciadas e que possuem motivações específicas. Neste sentido, são apaixonados pelo que fazem e não se contentam em ser mais um nas complexas relações existentes na sociedade. Ademais, querem deixar algo para sociedade e têm a tendência de revolucionar o mundo de forma que o momento atual pode ser chamado de “Era do Empreendedorismo”. Para o autor, são os empreendedores que estão quebrando as barreiras sociais e culturais. Com isso, permanecem renovando conceitos econômicos e quebrando paradigmas a fim de gerar riquezas para a nova sociedade em que vivemos.

Ainda de acordo com Dornellas (2012 apud JUNIOR e JUNIOR, 2017) o empreendedor é caracterizado pela coragem, onde o medo foi substituído por uma visão capaz de enxergar uma oportunidade em meio a uma necessidade. Neste sentido, o sucesso do empreendedor está fundamentado em três pontos básicos: (1) o desafio que estimula as pessoas a lutarem por alguma coisa; (2) o resultado que dá a sensação de

vitória e autoconfiança para continuar adiante e (3) a própria responsabilidade de comemorar as vitórias e corrigir os erros cometidos.

No ano de 1961, foi delimitado e identificado por David McClelland um conjunto de dez principais características de pessoas bem-sucedidas nos negócios em vários países e cuja classificação foi feita na forma da estruturação de competências que o empreendedor deve possuir (JUNIOR E JUNIOR, 2017) conforme Quadro 1:

Realização	Planejamento	Poder
Busca de oportunidade e iniciativa	Busca de informações	Persuasão
Correr riscos calculados	Estabelecimento de metas	Redes de contatos
Exigência da Qualidade e Eficiência	Planejamento	Independência
Persistência e Comprometimento	Monitoramento sistemático	Autoconfiança

Quadro 1. Competências do Empreendedor

Fonte: Pesquisa atual, adaptado de David McClelland (1961)

Além disso Peter Drucker (2008 apud JUNIOR E JUNIOR 2017) identificou as características comuns aos empreendedores bem sucedidos e construiu uma lista de características apresentada no Quadro 2:

1. Total comprometimento, determinação e perseverança; 2. Guiados pela autorrealização e crescimento; 3. Senso de oportunidade e orientação por metas; 4. Iniciativas por responsabilidades pessoais; 5. Persistência na resolução de problemas; 6. Conscientização e senso de humor; 7. Busca de “feedback”; 8. Controle racional dos impulsos; 9. Tolerância ao stress, ambiguidade e incerteza; 10. Riscos moderados; 11. Pouca necessidade de status e poder; 12. Integridade e confiabilidade; 13. Decisão, urgência e paciência; 14. Lidar bem com o fracasso; 15. Formador de equipes
--

Quadro 2. - Características do empreendedor

Fonte: Pesquisa atual, adaptado de Peter Drucker (2008)

Para Velluto (2011 apud TERRIBILI, 2014) o empreendedorismo no Brasil é algo consolidado e relevante na economia nacional, conforme estudo realizado pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2015), que apontou a existência de 21,1 milhões de

empreendedores no País. O Brasil é a nação com maior percentual de empreendedores entre 17 países do G20 (grupo que integra as 20 maiores economias do mundo) que foram pesquisados, com 17,5% de sua população adulta empreendendo, seguido da China (14,4%), Argentina (14,2%), Austrália (7,8%) e Estados Unidos, com 7,6%.

2.3 Empreendedorismo e *Coliving*

Com o desenvolvimento da sociedade, implantação de novas ideias e maneiras de pensar, as pessoas têm buscado se reinventado e de alguma forma alterado sua maneira de agir em relação às atitudes básicas como relacionamentos, trabalho e moradia. Desta forma, diante dessas novas bases surgem os conceitos de *Coworking* e *Coliving* cujas conexões e empreendimento têm ganhado mais espaço e adquirido cada vez mais adeptos.

Essas ferramentas e características da modernidade utilizam como principal razão de existir o compartilhamento. As pessoas que deles se utilizam passam a partilhar experiências, profissionais ou de moradias que dentre outros benefícios, proporcionam a economia de dinheiro, enriquecimento pessoal e aprendizado. Sob esta perspectiva, o *Coliving* é um movimento mundial que ganhou força nos últimos anos, mas nasceu há algum tempo.

O conceito de *Coliving*, está diretamente relacionado à década de 1970 na Dinamarca, onde surgiu o primeiro projeto de *Coliving*, que na época tinha o nome de *Cohousing*. Na ocasião, trinta e cinco famílias dividiram espaços de conveniência e atividades na habitação com o objetivo primordial de estimular a boa convivência entre os vizinhos e trocar experiências. Nesse tipo de empreendimento que pode ser um prédio, uma casa ou uma mansão, as pessoas têm seu próprio espaço privado, seus quartos e banheiros. Porém dividem muitos espaços de uso comuns, como cozinha, lavanderia, biblioteca, sala de estar, sala de festas, sala de jogos e outras áreas comuns.

Desta forma, além de uma opção de moradia, o *Coliving* é um estilo de vida que estimula o convívio, a sustentabilidade e a colaboração. Além disso, é uma maneira de viver em locais valorizados e bem localizados, mas com preços mais acessíveis do que se fossem comprar um imóvel. Ademais, essa modalidade de moradia é uma forma de afastar a solidão que se faz presentes em uma vida cheia de atividades e afazeres diversos.

CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA

Levando em consideração os conceitos de Kauark, Manhães e Medeiros (2010) o desenvolvimento do conhecimento humano está intrinsecamente ligado à característica gregária (comunitária). Assim, o saber de um indivíduo é transmitido a outro, que, por sua vez, passa este saber a um terceiro. Nesse sentido, ainda segundo os autores, o Método Científico surgiu como uma tentativa de organizar o pensamento para se chegar ao meio mais adequado de conhecer e controlar a natureza.

Ao observar os aspectos acadêmicos na aplicação de uma pesquisa, o processo de busca pode ser entendido como a aplicação de um conjunto de técnicas que possibilitam conhecer e transformar o meio que se pesquisa. Esses conjuntos de técnicas e procedimentos recebem a denominação de metodologia. (PÁDUA, 2007). Neste sentido, de acordo com Cervo e Bervian (2002, apud ZANELLA 2013) o método é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um certo fim ou um resultado desejado. Nas ciências, entende-se por método o conjunto de processos empregados na investigação e na demonstração da verdade.

Sendo assim a Metodologia, em um nível aplicado, examina, descreve e avalia métodos e técnicas que possibilitam a coleta e o processamento de informações, visando ao encaminhamento e à resolução de problemas e/ou questões de investigação (PRODANOV E FREITAS, 2013).

3.1 Caracterização da Pesquisa

A pesquisa apresentada neste trabalho teve por finalidade avaliar a viabilidade de investimento na implantação de um Espaço *Coliving*; o diferencial competitivo resultante desse modelo de negócio; o cenário atual de hospedagem compartilhada, considerando os valores investidos para instalação os custos e avaliações de cenários futuros para o estabelecimento.

3.2 Procedimento Técnico de Coleta de Dados

Os instrumentos de coleta dados utilizados foram, as pesquisas bibliográficas voltadas para o fenômeno estudado, informações coletadas de

portais do SEBRAE e Global Entrepreneurship Monitor GEM, 2015).

A coleta de dados bibliográfica deve ser desenvolvida através da pesquisa livros e artigos científicos que estudaram o fenômeno que está sendo avaliado. A principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente (GIL, 2008).

3.2.1 Pesquisa de Campo

A pesquisa de campo deu-se por meio de deslocamentos pelo bairro Castelo Branco na cidade de João Pessoa, a fim de procurar estabelecimentos que ofereciam hospedagem para estudantes ou trabalhadores. Nessa oportunidade, ao visitar e entrar em contato com os administradores do empreendimento, ficou constatado a quase totalidade desses não era completamente mobiliada ou não oferecia os devidos utensílios e eletrodomésticos para uma rotina prática.

Além disso, outros estabelecimentos do gênero também foram visitados no bairro de Manaíra, sendo que neste local, houve estadia durante com uma estadia de um mês no local. Neste caso, foi possível constatar a dificuldade de deslocamento existente entre bairros distantes até a universidade, principalmente em horários de pico ou de chuva, onde o tráfego se torna intenso com grandes engarrafamentos e atrasos nos horários de chegada e saída do transporte coletivo.

3.3 Fonte de Informação

Pesquisas bibliográficas sobre o tema de hospedagem compartilhada orientaram a presente pesquisa ao entendimento sobre o rol de serviços disponíveis para a temática. Realizou-se, também, uma Pesquisa de Campo onde se identificou um terreno que permite a implantação do negócio, no Bairro Castelo Branco, em João Pessoa/PB.

Outra fonte de informações essencial para esse trabalho, foi o roteiro “Como Elaborar um Plano de Negócio” conforme ANEXO I. Essas informações também se encontram disponíveis no portal nacional do órgão disponíveis para auxiliar o processo empreendedor.

3.4 Etnometodologia

A etnometodologia é caracterizada pela interação direta do pesquisador no ambiente que está sendo investigado, o pesquisador torna-se testemunha do que está cenário que analisando. É caracterizado pela influência que os acontecimentos no ambiente têm sobre o investigador. A etnometodologia não é descrita como um modelo sociológico que segue uma padronização nas suas ações ou no seu conteúdo. Está diretamente relacionada com a interação entre os indivíduos e o objeto de observação (COULON, 1995).

Nesta corrente, o conhecimento só pode ser percebido pelo pesquisador a partir da observação direta, interações entre os atores e os objetos de estudo e as ações e os sentidos sobre o ambiente são frutos de como os atores direcionam sua atuação no local estudado.

O presente trabalho abordou a etnometodologia para realização da pesquisa devido ao participante ser parte integrante do objeto estudado, como sócio da organização em que o trabalho foi realizado.

A etnometodologia compôs esta pesquisa ao analisar os aspectos internos da organização, entender o processo de desenvolvimento do negócio e obter uma análise adequada sob os passos para constituição e solidificação do negócio.

CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DOS DADOS APLICADOS À ÁREA

4.1 Setor

Setor de atividades em hospedagem compartilhada.

4.2 Forma Jurídica

Inicialmente o Espaço *Coliving* João Pessoa atuará na modalidade de Empresário Individual onde não há sócios e não depende de um profissional legalmente habilitado. Outrossim, essa modalidade possibilita a contratação de funcionário e a abertura de novas filiais. Além disso, de acordo com as características previstas para faturamento anual o regime tributário adotado é o Regime Simples. No entanto, não se exclui a possibilidade da existência de sócios em momentos futuros.

4.3 Capital Social

O Capital Social será no valor de R\$288.183,55 composto exclusivamente por Capital Próprio de Ramon Theodoro de Sousa Braga

4.4 Análise do Mercado

No Brasil, na hospitalidade típica dos portugueses os quartos de hóspedes eram imprescindíveis nas boas residências em todo país, não apenas em função das tradições e do dever cristão de dar abrigo aos viajantes. A gentileza e a generosidade do anfitrião eram fatores de prestígio na sociedade. Os forasteiros sempre traziam novidades de outras terras. E, algumas vezes, a relação entre anfitrião e hóspede envolvia interesses materiais e políticos (CNC, 2005).

Neste sentido a moradia coletiva é fenômeno antigo no mundo, e remete suas origens quando a população começou a buscar formas criativas para responder à grande demanda por habitação nas cidades. Surgiram neste contexto cortiços, estalagens, casas de cômodos, avenidas, repúblicas de estudantes, entre outras. Nas primeiras décadas do século XX as cidades brasileiras se verticalizaram e passou-se a compartilhar áreas comuns nos edifícios de apartamentos. Mais recentemente são encontradas diversas

manifestações de caráter coletivo e colaborativo dentro da ideia de economia compartilhada tais como *AirB'nB*, *Coworking* e *Coliving* (NUNES & VIEIRA, 2019).

Nesta perspectiva, até o período até o início da década de 50 a moradia nos centros urbanos, se caracterizava pelo sistema rentista. A ideia relacionada à obtenção da casa própria era difundida e impregnava as gerações subsequentes. A partir de então, o crescimento vertical das cidades passou a proporcionar o compartilhamento de áreas comuns nos edifícios de apartamentos, tais como playgrounds, áreas gourmets, piscinas, salões de festas etc. (NUNES & VIEIRA, 2019)

Ainda conforme Nunes & Vieira (2019), verifica-se que as principais iniciativas de novos empreendimentos de *Coliving* têm maior relevância e presença na cidade de São Paulo. No entanto os empreendedores estão demonstrando a percepção desta demanda e o potencial que estes valores agregam para seus empreendimentos. É possível antever que em breve diferentes oportunidades surgirão junto às novas formas de habitar que tendem a se expandir e oferecem um campo vasto para investigações. Neste sentido, trazem a possibilidade de contribuição para melhor compreensão e elaboração de novos projetos.

4.5 Estudo dos Clientes

4.5.1 Público Alvo (Perfil dos Clientes)

A Espaço *Coliving* João Pessoa tem a intenção de atender à demanda crescente de estudantes e trabalhadores que vêm a João Pessoa para estudar ou trabalhar. Neste sentido, o público-alvo são pessoas acima de 18 anos, brasileiros e estrangeiros, com poder aquisitivo suficiente para arcar com os custos de uma moradia completa e optarem por dividir uma casa com até 15 moradores.

4.5.2 Comportamento dos Clientes

Os moradores do Espaço *Coliving* João Pessoa são pessoas que gostam de compartilhar os momentos e sentem atração pela vida comunitária em um ambiente propício para interação. Neste sentido, são pessoas que buscam conforto, praticidade e valorizam o acesso a informações, conhecimentos, experiências e comunicação.

4.5.3 Área de Abrangência

O Espaço *Coliving* João Pessoa atuará na cidade de João Pessoa, PB, no Bairro Castelo Branco.

4.6 Principais Concorrentes

Os principais concorrentes são Pensionatos e Repúblicas estudantis onde as pessoas dividem as contas e compartilham a moradia. Neste sentido, todos aqueles encaixados nessas duas categorias podem ser considerados concorrentes em potencial, principalmente no Bairro Castelo Branco e Bancários. Sendo assim, o diferencial competitivo do Espaço *Coliving* João Pessoa se dará pelo fato de o cliente ter total liberdade de ir e vir a hora que bem lhe convier, respeitando apenas os horários de silêncio estabelecido no regulamento, o que frequentemente não acontece em Pensionatos.

Além disso, o Espaço disponibilizará toda a mobília e utilitários domésticos necessários para que o dia a dia seja confortável valendo o custo benefício de morar com outras pessoas. Ademais, todas as contas já estarão incluídas no valor cobrado e o cliente não precisa se preocupar em honrar compromissos financeiro além do pagamento da mensalidade em dia.

4.7 Análise SWOT

Com a finalidade trazer mais luz ao processo de abertura do negócio torna-se necessário definir e visualizar as características do mercado e as competências da empresa por meio da clara definição da realidade do ambiente interno e externo, ou ainda, de suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

FORÇAS	FRAQUEZAS
• Programa de voluntariado • Ambiente agradável • Localização	• Alto custo inicial • Ausência de cozinha privativa • Não possui garagem
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
• Estudantes de universidades privadas • Estudantes intercambistas • Muitos estudantes na região	• Muitas repúblicas na região • Conflitos entre moradores • Valor das contas elevado • Atrasos no pagamento

Quadro 3. Análise SWOT

Fonte: O autor

4.7.1 Forças

- **Experiência em hospedagem**

O proprietário possui ampla experiência em viagens e já se hospedou em diferentes modalidades de estabelecimento. Sendo assim, facilita o entendimento das necessidades dos hóspedes no dia a dia de e possibilita inovações, observação de tendências e o grau de satisfação deles quanto ao local de moradia.

- **Programa de voluntariado**

O Programa de Voluntariado proporciona a possibilidade a estudantes de menor renda a também terem a oportunidade de morar em um ambiente confortável e prático. Neste sentido, o voluntario fica responsável em realizar todas as tarefas domésticas referentes à limpeza, conservação e manutenção dos ambientes coletivos, contribuindo apenas com uma taxa referente às contas de água luz e gás.

- **Ambiente agradável**

A estrutura física do ambiente será de tal forma que favoreça a interação das pessoas por meio de conversas, jogos, música e refeições compartilhadas. A junção de experiências de vidas distintas é sempre uma possibilidade de aprendizado e de exercício da tolerância.

- **Localização**

O Espaço *Coliving* João Pessoa será no Bairro Castelo Branco próximo à maior instituição de ensino pública da região e também à maior universidade de ensino privado, UNIPÊ. Neste sentido, favorece o traslado dos moradores que pode ser feito a pé, bicicleta ou outro meio de transporte. Além disso, possui fácil conexão de ônibus com outras universidades.

4.7.2 Fraquezas

- **Alto custo inicial**

O custo elevado relativo à estrutura física e à aquisição de camas e eletrodomésticos, assim como equipamentos e utensílio de qualidade faz com que o investimento inicial seja elevado e exija montante considerável de recursos financeiros.

- **Ausência de cozinha privativa**

O fato de não haver cozinha privativa pode impactar na comodidade dos hóspedes que buscam esse tipo de facilidade e levá-los a procurar uma quitinete própria.

- **Não possui garagem**

A República não possui garagem e isso pode limitar o público atendido.

4.7.3 Oportunidades

- **Estudantes de universidades privadas**

Apesar de o local ter maior proximidade da UFPB, sempre há a possibilidade de que estudantes de outras universidades venham morar na República, pois há fácil acesso a ônibus de diferentes regiões.

- **Estudantes intercambistas**

João Pessoa é uma cidade em que as universidades possuem convênios para receber intercambistas de várias localidades do mundo. Neste contexto, a República Sol Nascente pode oferecer um ambiente propício para interação e que sirva de lar temporário para esses estudantes.

- **Muitos estudantes na região**

João Pessoa é uma cidade muito procurada por estudantes de todas as regiões do país que vêm para a cidade estudar nas diversas instituições de ensino superior da cidade.

4.7.4 Ameaças

- **Muitas repúblicas na região**

O elevado número de concorrente deverá ser considerado seriamente e através de um mapeamento nos principais sites de busca, a intenção é conhecer os serviços que já existem para fazer algo novo e diferenciado.

- **Conflitos entre moradores**

O conflito entre moradores é algo que pode vir a acontecer de forma a tornar o convívio insustentável. Neste caso, deverá ser analisada a situação e cada caso ser tratado de maneira especial ao contexto.

- **Valor das contas elevado**

Por descuido ou consumo exagerado dos moradores o valor das contas de água, luz e gás poderá vir acima do esperado e impactar negativamente do lucro. Portanto, deverão ser criadas campanhas de consumo consciente tanto pela otimização dos recursos como pela preservação do meio ambiente.

4.8 Plano de Marketing

Segue os principais serviços de hospedagem oferecidos pelo Espaço *Coliving* João Pessoa de forma mais detalhada no que diz respeito à composição dos componentes e acessórios disponíveis nos quartos.

4.8.1 Tipos de Hospedagem Disponível

- Suíte Individual

O quarto será mobiliado com cama de solteiro box, mesa em formato L para computador e estudo, guarda-roupa de seis portas, televisão LED de 43 polegadas, cabideiro e ventilador de teto. Além disso, no banheiro haverá box com chuveiro elétrico, espelho, e armário para guardar material de higiene pessoal.

- Suíte compartilhada para até duas pessoas

O quarto será mobiliado com um beliche e colchões, dois guarda-roupas três portas, cabideiro individual e ventilador de teto. Além disso, no banheiro haverá box com chuveiro elétrico, espelho, e armário para guardar material de higiene pessoal.

- Suíte compartilhada para até três pessoas

O quarto será mobiliado com um beliche e colchões, e uma cama box solteiro com três armários de duas portas, cabideiro individual e ventilador de teto. Além disso, no banheiro haverá box com chuveiro elétrico, espelho, e armário para guardar material de higiene pessoal.

- Quarto compartilhado para até quatro pessoas

O quarto será mobiliado com dois beliche e colchões quatro armários de duas portas, cabideiro individual e ventilador de teto. Para esta modalidade, no corredor da casa e externo ao quarto, haverá a possibilidade de uso de dois banheiros com box, chuveiro elétrico, espelho e armário para guardar material de limpeza e higiene pessoal.

4.9 Preço

Os preços das modalidades de hospedagem foram definidos de acordo com os valores de mercado praticados para o aluguel de quartos em locais totalmente mobiliados e com capacidade máxima de 15 pessoas.

Suíte individual	R\$ 800,00
Suíte Compartilhada para até 2 pessoas	R\$ 650,00 por pessoa
Suíte Compartilhada para até 3 pessoas	R\$ 600,00 por pessoa
Quarto Compartilhado para até 4 pessoas	R\$ 500,00 por pessoa

Tabela 1. Preços dos quartos

Fonte: Pesquisa atual

4.10 Estratégias Promocionais

4.10.1 Sites de busca

Como principal meio de divulgação serão realizados cadastros nos principais sites de busca tais como AirBnB, OLX e RoomGo. Todos eles têm abrangência notável e constituem-se os meios mais eficientes para o estabelecimento de contato e visualização de fotos.

4.10.2 Instagram

A conta do Instagram será útil para manter uma rede de pessoas associadas que podem retornar em outras oportunidades, assim como transmitir a amigos e familiares as impressões que tiveram sobre o estabelecimento. Através desta modalidade será possível estabelecer um contato mais próximo na divulgação da hospedagem.

4.10.3 Facebook

O Facebook também será utilizado na divulgação de imagens e serviços prestados pelo Espaço *Coliving* João Pessoa. Neste canal serão utilizados os meios necessários para ampliar a rede de contato e divulgar eventos, informações acadêmicas, datas

comemorativas e informações turísticas da região. Além disso, servirá também como plataforma para contato e informações mais detalhadas

4.10.4 Website próprio

O website próprio contará com informações completas sobre o Espaço *Coliving* João Pessoa. Nele serão divulgados o histórico do proprietário, missão, visão, valores e informações sobre o estabelecimento. Somando-se a isso, diversas informações concernentes à vida estudantil e profissional. Além disso informações de turismo e práticas sustentáveis modernas serão feitas de tal forma a incentivar os possíveis clientes a procurar conhecer o estabelecimento.

4.10.5 Site MORADIA UFJB

O Espaço *Coliving* será divulgado também dentro do site MORADIAUFPB (<https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>) elaborado para divulgação e procura de vagas de moradias, conforme Apêndice I.

4.11 Princípios

4.11.1 Missão

Proporcionar conforto, segurança e praticidade a pessoas que buscam um ambiente agradável para ser chamado de lar.

4.11.2 Visão

Sermos referência em hospedaria de qualidade na cidade de João Pessoa

4.11.3 Valores

- **Humildade**

A humildade é a base para uma vida harmoniosa e em equilíbrio com o ambiente.

- **Respeito**

Prezamos pelo tratamento cordial que deve existir entre todos aqueles que de alguma forma participem do cotidiano.

- **Tolerância**

Entendemos que todos devem ser independentes e possuem tanto o direito de expressar suas opiniões como o dever de aceitar as divergências sem distinções de religião, classe, raça ou visão política.

- **Humanismo**

Confiamos que o ser humano possui potencialidades inatas que nos tornam seres sociais capazes de criar uma atmosfera humana, igualitária e amorosa no ambiente que vivemos.

- **Sustentabilidade**

Temos a certeza de que a preservação do meio ambiente ocupa papel fundamental em todas as áreas de nossas vidas, pois é ele quem nos fornece incondicionalmente tudo aquilo que precisamos.

4.12 Plano Financeiro

A seguir será apresentado o plano financeiro do empreendimento.

4.12.1 Investimentos Fixos

O Espaço *Coliving* João Pessoa terá como investimento fixo todos os equipamentos, móveis e utensílios que irão compor os ambientes da casa. Neste sentido incluem toda a mobília dos quartos, os eletrodomésticos e aquisições necessárias para deixar o Espaço pronto para receber os moradores e hóspedes.

A –IMÓVEIS

O imóvel escolhido para investimento foi uma casa de 200m² com 03 quartos, 02 banheiros, sala, cozinha, garagem e área externa, localizada no Bairro Castelo Branco em João Pessoa - PB.

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Casa – 200m ² (10x20)	1	R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00

Tabela 2. Investimento em Imóveis

Fonte: Site Viva Real

Tamanho do terreno: 10 metros x 20 metros



Figura 1. Tamanho do terreno/planta

Fonte: Pesquisa atual

4.12.1.1 Layout

A planta do projeto foi desenvolvida por meio da plataforma Floorplanner e calculada de acordo com o tamanho original do terreno de 10mx20m. Nela estão contidos uma sala de estar que será a entrada, ao lado uma sala de estudos coletiva, 02 banheiros sociais, os 06 quartos dentre os quais 05 serão suítes, a cozinha coletiva e a área externa nos fundos da casa e nas laterais.

A estrutura da casa e o número de suítes foi projetado e idealizado de tal forma para que no futuro seja possível a construção de um segundo pavimento para a construção de mais quartos e uma outra cozinha. Sendo assim, será possível ampliar a oferta e realizar a adequação do número de pessoas em cada um dos quartos com a intenção de haver menos pessoas em cada quarto.

B – MÓVEIS E UTENSÍLIOS

A seguir listamos os móveis e utensílios que foram identificados como necessários para implantar e preparar para funcionamento do estabelecimento. Esta relação foi definida com base no número de cômodos, ambientes compartilhados, eletrodomésticos e utensílios que serão disponibilizados para utilização do Espaço *Coliving*.

Para realização do orçamento foram utilizados sites de pesquisa de preço como *Buscape.com*, *Bondfaro.com*, assim como acessado os sites dos próprios fornecedores ou das Lojas de Varejo. Na pesquisa realizada optou-se por priorizar o custo-benefício dos itens levando em consideração a qualidade e preço. Neste sentido, evitou-se optar sempre pelo item mais barato, ou seja, a escolha foi baseada em adquirir o item que melhor atendesse as necessidades e ao mesmo tempo estivesse dentro de valores acessíveis para realização do investimento.

Nº	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Smart TV LED 43 Full HD Semp L43S3900FS com Conversor Digital, Wi-Fi, Miracast, Ginga, PVR, HDMI e U	2	R\$ 1.189,00	R\$ 2.378,00
2	Sofá 3 Lugares Lubeck Suede	1	R\$ 519,00	R\$ 519,00
3	Sofá 3 Lugares Retrátil Lubeck Suede	1	R\$ 549,45	R\$ 549,45
4	Conjunto com Pannel para TV até 47 Polegadas Flash e Mesa de Centro Nicole Freijó e Off Whit	1	R\$ 228,27	R\$ 228,27

5	Conjunto Mesa com Tampo Vidro e 6 Cadeiras Madmelos Incolor/Prata/Paraopeba	1	R\$ 651,00	R\$ 651,00
6	Buffet 4 Portas Lívia Siena Móveis Ypê/Off	1	R\$ 389,00	R\$ 389,00
7	Ventilador de Teto Tron Buzios Max com 3 Velocidades, Lustre e Função Exaustão	7	R\$ 182,90	R\$ 1.280,30
8	Mesa Dalas Redonda Tor 99x99 - BEGE	1	R\$ 422,99	R\$ 422,99
9	Cadeira Secretária Fixa Pé Palito JSerrano Preta Para Escritório Recepção	15	R\$ 85,97	R\$ 1.289,55
10	Bancada de Estudos	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
11	Base Box Solteiro Camurça I	3	R\$ 154,99	R\$ 464,97
12	Colchão-Solteiro-Espuma-D33- 0,88 Supreme-Anti-ÁcaroGazin	15	R\$ 249,00	R\$ 3.735,00
13	Frigobar Philco Pfg50b 45 Litros Branco	6	R\$ 642,00	R\$ 3.852,00
14	Mesa para Escritório em L com 3 Gavetas Office Plus Appunto	1	R\$ 261,00	R\$ 261,00
15	Guarda Roupas Solteiro 2 Espelhos 2 Portas 2 Gavetas e Prateleiras Moju	1	R\$ 309,90	R\$ 309,90
16	Cabideiro De Parede Izie Preto	11	R\$ 75,04	R\$ 825,44
17	Kit Bacia com Caixa Acoplada Like 3/6 Litros + Assento Sanitário em Polipropileno Branco	6	R\$ 388,99	R\$ 2.333,94
18	Gabinete Suspenso para Banheiro Íris 46x44,8cm Branco E Preto	6	R\$ 388,99	R\$ 599,94
19	Box Frontal de Correr Vidro 6mm 190x120cm Incolor Kit Branco Speed Temper	6	R\$ 329,90	R\$ 1.979,40
20	Beliche Solteiro Mel Piratini Móveis	6	R\$ 759,05	R\$ 4.554,30
21	Guarda-Roupa 3 Portas Palmas 1d325	10	R\$ 227,00	R\$ 2.270,00
22	Guarda Roupas Briz 2 Portas Gris/Palha	4	R\$ 150,12	R\$ 600,48
23	Conjunto Sala de Jantar Mesa 6 Cadeiras Nicoli Sonetto Móveis Rústico/Preto	2	R\$ 347,31	R\$ 694,62
24	Refrigerador 2 portas Cycle Defrost Electrolux DC35A 220v - 260 Litros	2	R\$ 1.279,00	R\$ 2.558,00
25	Forno de Micro-ondas Electrolux MTD30 com Menu Descongelar e Menu Kids - 20 L - Branco	1	R\$ 319,00	R\$ 319,00
26	Fogão Esmaltec 6 Bocas Vezena Super com Acendimento Automático	2	R\$ 569,00	R\$ 1.138,00
27	Sanducheira 750w Easy Toaster 220v Preta	1	R\$ 64,99	R\$ 64,99
28	Liquidificador Britânia Cristal Duo Preto - 700 W	1	R\$ 69,90	R\$ 69,90
29	Batedeira Mondial Prática Black B-12NP com 3 Velocidades	1	R\$ 47,40	R\$ 47,40
30	Espremedor de Frutas Mondial Premium E-02	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
31	Conjunto de Panelas Tramontina Turim Alumínio - 10 Peças	2	R\$ 179,90	R\$ 359,80
32	Conjunto de Talheres Aço Inox Areia 24 Peças	1	R\$ 69,90	R\$ 69,90
33	Toalha de Mesa Royal Heliana	6	R\$ 33,90	R\$ 203,40
34	Kit Pano de Prato Quadri Peças	2	R\$ 27,90	R\$ 55,80

35	Conjunto de Facas em Inox Tradicional com 6 Peças	2	R\$ 149,99	R\$ 299,98
36	Pia, Armário e Prateleiras	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
37	Porta de Vidro de Correr	1	R\$ 1.164,00	R\$ 1.164,00
38	Lavadora de Roupas Electrolux Automática LAC12 Topload com Dispenser Autolimpante e Cesto Inox 12kg	2	R\$ 1.281,55	R\$ 2.563,10
39	Tanque Louça Branca 18L 50x50cm	1	R\$ 219,90	R\$ 219,90
40	Armário Multiuso 2 Portas Ibiza 4099 Móveis Doripel Off White/Nogueira	1	R\$ 124,35	R\$ 124,35
41	Churrasqueira Mor Montana 3005	1	R\$ 66,40	R\$ 66,40
42	Varal	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
43	Tanque de Polietileno 5.000L Azul 1,38m Acqualimp	1	R\$ 1.499,00	R\$ 1.499,00
SUBTOTAL (B)				R\$ 44.661,73

Tabela 3. Investimentos em móveis e utensílios

Fonte: Pesquisa atual

4.12.2 Investimentos Pré-Operacionais

- Materiais de Limpeza: R\$500,00

Os materiais de limpeza que farão parte dos acessórios da casa e que estão incluídos englobam vassouras, rodos, pás, sacos de lixo, pano de chão, cloro, desinfetante, sabão em pó e detergente.

- Obras e Reformas: R\$50.000,00

Esse valor é referente à mão de obra e materiais necessários para realizar as devidas reformas estruturais na construção de parede, pilares e de pintura na casa.

- Despesas gerais e de legalização: R\$5.000

Estão incluídos aqui os valores necessários para viabilizar o empreendimento no que se refere a trâmites burocráticos, de deslocamento, pagamentos de taxas e impostos.

TOTAL: R\$55.500,00

4.12.3 Investimento Total

O investimento total incluindo os investimentos pré-operacionais e investimentos fixos é de R\$288.283,55

4.12.4 Estimativa do Faturamento Mensal

- 01 Quarto Compartilhado – Até 4 pessoa: R\$2.000,00
- 02 Suítes Compartilhadas – Até 3 pessoas: R\$3.600,00
- Suíte Compartilhada – Até 02 pessoas: R\$2.600,00
- Suíte Individual: R\$800,00

TOTAL: R\$9.000,00 de receita mensal

4.12.5 Estimativa com Custos de Depreciação

- **Imóveis**

Valor do Bem: R\$180.000,00

Vida útil de 25 anos

Depreciação Anual: R\$7.200,00

Depreciação Mensal: R\$600,00

- **Móveis e Utensílios**

Valor do Bem: R\$44.661,37

Vida útil de 10 anos

Depreciação Anual: R\$4.466,14

Depreciação Mensal: R\$372,18

Depreciação Total Anual: R\$11.666,14

Depreciação Total Mensal: R\$972,18

4.12.6 Estimativa com Custos Mensais

- Manutenção: R\$100,00
- Material de Limpeza: R\$150,00
- Internet: R\$150,00
- IPTU: R\$200,00
- Conta de Luz: R\$700,00
- Conta de Água: R\$650,00
- Depreciação: R\$972,18
- Manutenção Equipamentos: R\$100,00

TOTAL: R\$3.022,18 de custos mensais

4.13 Indicadores de Viabilidade

4.13.1 Lucro Líquido

O lucro líquido é calculado de acordo com o valor total da receita, subtraindo-se todos os custos e despesas decorrentes da atividade. Neste caso, encontra-se o valor do Lucro Líquido aplicando-se:

$$\text{Receita Total} - \text{Custos e Despesas} = \text{Lucro Líquido}$$

$$\text{Lucro Líquido} = \text{R\$9.000,00} - \text{R\$3.022,18} = \text{R\$5.977,82 mensais}$$

4.13.2 Lucratividade

Considerando que a lucratividade esteja baseada no valor do Lucro Líquido e da Receita Total gerada, ela indica o ganho obtido sobre o montante recebido com a venda dos serviços. Neste caso, obtém-se o Indicador de Segurança através do cálculo:

$$\text{Lucratividade (Anual)} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100, \text{ então } \frac{\text{R\$5.977,82}}{\text{R\$108.000,00}} \times 100 = \mathbf{66,42\%}$$

4.13.3 Rentabilidade

Considerando que a Rentabilidade pode ser definida como o percentual de remuneração do valor inicialmente aplicado, isto é, quanto se obteve de retorno com seu investimento, no caso das projeções para este Plano de Negócio esse retorno se deu da seguinte maneira:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100, \text{ então } \frac{\text{R\$71.733,84}}{\text{R\$288.183,55}} \times 100 = \mathbf{24,89\%}$$

Prazo de retorno do investimento em 4 anos e 1 mês

4.13.3.1 Custos de Oportunidade

Levando-se em consideração o Custo de Oportunidade de investir o valor total no Banco e considerando a Taxa Selic a 2%, tem-se os seguintes valores de as Taxas Médias de Rendimento de 2020 do Banco Nubank:

- Poupança (0,25%) mensais: Rentabilidade de 1,4% ao ano
- CDB (100% CDI): Rentabilidade de 1,9% ao ano

4.14 Análise etnometodológica do plano de negócios

O presente trabalho elaborado pelo sócio/proprietário do estabelecimento teve como um dos objetivos a análise etnometodológica, a fim de observar os fenômenos internos.

O pesquisador enquanto parte integrante do projeto encontrou algumas limitações na elaboração dos estudos, sendo essa dificuldade foi identificada pela ausência de produções bibliográficas que abordam empreendimentos na área de integração de moradia compartilhada. Além disso, outro fator relevante para a limitação encontrada é a ausência de planos de negócios voltados a empreendimentos no segmento.

A análise etnometodológica foi importante para o processo de estudo dos mais variados fenômenos, pois a presença integral a inserção no mercado

pesquisado permitiu identificar pontos críticos que por muitas vezes não são avaliados em pesquisas que não se participa do objeto de estudo.

Diante da análise exposta, observou-se que o setor de hospedagem compartilhada está em constante modificação inclusive considerando os momentos atuais e de pós pandemia. O pesquisador enquanto sócio/proprietário do estabelecimento estudado, identificou diversos pontos passíveis de melhoria para que as próximas pesquisas na área tenham uma amplitude maior e possa abranger um número maior de pesquisadores, principalmente na esfera etnometodológica.

CAPÍTULO 5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho foi inovador no sentido de trazer para a cidade um conceito ainda inexistente e que já é aplicado e amplamente utilizado em diversas cidades, tanto no Brasil como ao redor do mundo. A análise e estudo do mercado e concorrência mostrou que serviços do gênero são concentrados especialmente no oferecimento de repúblicas e pensionatos, o que por sua natureza se diferenciam daqueles oferecidos pelo *Coliving*.

Para tanto, um Plano de Negócios que atesta a viabilidade do empreendimento voltado para este modelo de negócio terá abrangência regional e atenderá aos anseios e necessidades de empreendimentos que tragam um retorno maior que o capital aplicado em instituições financeiras. Neste sentido, investir o patrimônio em imóveis pode ser uma alternativa a outros rendimentos cujas taxas de juros atuais fazem render muito pouco.

5.1 Alcance dos Objetivos

5.1.1 Alcance dos Objetivos Específicos

1. Analisar o mercado de moradia compartilhada

Para a realização desse objetivo foram realizadas pesquisas sobre o mercado em diferentes artigos, revistas, jornais e pela internet com o intuito de descobrir tendências e movimentos relacionados ao compartilhamento de moradias. Além disso, o levantamento histórico do desenvolvimento deste setor também foi levado em consideração para traçar um perfil da demanda de serviços atual.

2. Avaliação do Plano de Negócios do segmento de *Coliving*

Neste ponto, levou-se em consideração a viabilidade de efetuar um Plano de Negócio de forma a considerar o maior número de fatores possíveis a serem agregados no documento, a fim de que pudesse trazer um resultado fidedigno retrato da realidade. Desta forma, sendo capaz de reduzir os riscos de um investimento seja pelo gasto de dinheiro, tempo e energia no desenvolvimento do projeto.

3. Análise dos Custos envolvidos no investimento

No cumprimento deste objetivo buscou-se listar todos os custos envolvidos no desenvolvimento do projeto que vão desde a aquisição do imóvel que será reformado até os móveis e utensílios que irão compor o ambiente. Sendo assim, levou-se em consideração também os mínimos detalhes de custos pré-operacionais e operacionais para a concretização do projeto.

4. Análise do potencial de Retorno do Investimento.

No que diz respeito ao retorno do valor de Capital Investido, considera-se que apesar de demorar um tempo razoável para retorno, o investimento é rentável e lucrativo, mantendo-se com baixa necessidade de capital de giro e ponto de equilíbrio anual em valores consideravelmente factíveis para seu atingimento ao longo de um exercício anual. além disso, os indicadores revelam que o retorno é maior do que se o numerário permanecesse aplicado em um banco. ademais, o investimento imobiliário é considerado vantajoso quando se tem taxas de juros baixas, e cujos rendimentos pouco cobrem o valor da inflação.

5.1.2 Alcance do Objetivo Geral

Para alcançar o objetivo geral de elaboração de um Plano de Negócios para o Espaço *Coliving* em João Pessoa, buscou-se unir o maior número possível de elementos históricos, de mercado e relativos aos custos financeiros para chegar a um conjunto de indicadores que mostram a viabilidade da execução do projeto.

5.2 Limitações do Trabalho

As limitações do presente trabalho foram principalmente pela ausência de pesquisa de mercado diretamente com possíveis clientes para saber suas preferências e outros detalhes importantes que podem ser coletados por meio de um trabalho de campo. Além disso, não foi encontrado nenhum outro Plano de Negócios voltado para este tipo de empreendimento.

5.3 Importância do trabalho para o aluno/profissional

O trabalho foi de grande importância para o pesquisador, pois por meio da elaboração deste trabalho, foi possível ter uma noção do que é começar um empreendimento e considerar algumas das dificuldades em termos de custos envolvidos para a realização de um empreendimento desta natureza.

Além disso, foi possível aplicar conceitos adquiridos ao longo do Curso de Graduação em Administração, permitindo que a prática se aliasse à teoria trazendo uma abordagem que mistura a pesquisa científica em artigos e periódicos assim como o conhecimento de mercado.

Por fim, a conclusão deste trabalho representa o fim de um importante ciclo na vida pessoal e acadêmica como aluno no caminho para alcançar o título de Graduado em Administração na UFPB, além de deixar aberto um caminho que pode vir a ser seguido e servir como fonte de renda no futuro.

5.4 Importância do trabalho para o curso de administração da Universidade Federal da Paraíba

O trabalho se destaca pelo novo campo trazido à tona, onde se faz presente o estudo de um empreendimento com características inovadoras voltadas a proporcionar moradia a possíveis estudantes da UFPB, alunos intercambistas ou até mesmo funcionários da própria universidade. Por ser localizado no bairro Castelo Branco, o empreendimento facilita financeiramente o custeio para realizar cursos em João Pessoa, bem como, pela proximidade, acesso à UFPB de forma a proporcionar tornar viável a locomoção entre casa e estudo ou trabalho.

Além disso, ao estudar um campo tal como moradia, reforça-se o potencial de empreendimento adquirido ao longo do curso onde o aluno aprende sobre as dificuldades, desafios e oportunidades para obter retorno sobre o que se investe.

5.5 Trabalhos Futuros

Nesta parte do trabalho comentaremos a possível continuação desta linha de trabalhos, conforme surjam alunos e oportunidades de negócios. Nesse sentido, desde o início do projeto está presente a ideia de ampliação da estrutura física do Espaço *Coliving*

mediante a construção de um segundo pavimento em que será possível construir mais quartos e outra cozinha. Desta forma, torna-se possível aumentar e diversificar a oferta do mix de produtos oferecidos. Além disso, outras formas de inovação na área são possíveis de serem estudadas:

- a) Acompanhar e monitorar o atual projeto de forma a compor artigos científicos sobre a implantação de espaços compartilhados para moradia, entre outras modalidades de compartilhamento de vivências;
- b) Trabalho para ampliação do modelo de hospedagem oferecido através da construção de um segundo andar mais quartos disponíveis.
- c) Analisar e identificar outras possibilidades de compartilhamento de recursos e/ou infraestruturas tanto para moradias como para o desenvolvimento de atividades de estudo e profissionais (*Coworking*; espaços de estudos, como cabines, em locais agradáveis e saudáveis;
- d) Outras possibilidades de projetos compartilhados do tipo escola-aprendizagem e práticas visando cariar oportunidades de experiências de estudo e profissionais compartilhadas.

5.6 Comentários Finais

O presente trabalho está voltado e se insere no campo de publicações voltadas ao empreendedorismo e moradia onde pouco se sabe do perfil das pessoas envolvidas e da demanda por determinado serviço. No cenário atual, percebe-se que o que há neste tipo de empreendimento são desbravadores desorganizados que por muitas vezes não tem o controle de seus custos e gastos envolvidos em tal empreendimento e acabam por não ter o retorno que esperavam alugando quartos em sua própria casa e perdendo sua privacidade.

Este modelo de negócio proposto então, traz um novo paradigma para investimentos que, que por meio de sua rentabilidade e lucratividade, vale a pena investir na compra e reforma de um imóvel para a realização do projeto, uma vez que o imóvel e o terreno serão progressivamente valorizados em situações normais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBOSA, Gustavo; LEITÃO, Márcia. Breve História do Turismo e da Hotelaria. Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio, 2005.

BISPO, Claudio dos Santos; SOUZA, Diego de Jesus; ARAÚJO, Felipe Pascoal; CARDOSO, Nayara Holanda; SILVA, Paula Souza; JUNIOR, Valmir Rosa dos Santos. Empreendedorismo e Inovação. Salvador: 2016.

COULON, Alan. Etnometodologia. Tradução de Ephraim Ferreira Alves. Petrópolis, 1995.

DORNELAS, J. Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

FONTENELE, Eduardo Silveira Raimundo. Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas. Curitiba, 2010.

FONSECA, S. M. M.; SILVA A. P.; SANTOS, D.C.L.P; LEITE, E.F. Ecoempreendedorismo e competências empreendedoras: o caso eco empreendedor transformador de resíduo em riqueza. Rio de Janeiro: 2015

GARRIDO, Edleuza Nery. A experiência da Moradia Estudantil Universitária: Impacto sobre seus Moradores. Brasília: Psicologia: Ciência e Profissão. Volume 35, nº 3, 2005.

GARRIDO, Edleuza Nery; MERCURY, Elizabeth Nogueira Gomes da Silva. A moradia estudantil universitária como tema na produção científica nacional: Psicologia Escolar e Educacional. Volume 17, nº1, 2013.

JUNIOR, Cláudio José Carvajal; JUNIOR, Luiz Teruo Kawamoto. Empreendedorismo: Uma análise dos fatores a serem considerados no desenvolvimento de novos negócios. Revista de Micro e Pequenas e Empreendedorismo da Fatec. Osasco. V. 3, nº1, jan-jun. 2017.

NUNES, Denise Vianna; VIEIRA, Larissa Tavares. Modos de habitar a cidade contemporânea: Moradia compartilhada e colaborativa. Natal, 2019.

PÁDUA, Elisabete Matallo Marchesini. Metodologia da Pesquisa: abordagem teórico-prática. 13ª ed. Papirus. Campinas, 2007.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico. 2ª Ed., Novo Hamburgo - RS, Associação Pró-Ensino Superior em Novo Hamburgo - ASPEUR Universidade Feevale, 2013.

SOARES, Tayrone Martins; GOUVÊA, Larissa Layara Almeida. O Empreendedorismo como fator de desenvolvimento empresarial: Uma análise da empresa pontes calçados. vol.18 nº3, Curitiba 2014.

TERRIBILI, Armando. Escopo de projeto para criação de um plano de negócios. Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios. São Paulo, 2014.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, F. R. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? Revista de Administração Contemporânea. vol.18 nº3, Curitiba 2014.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. Metodologia de Pesquisa. 2.ed. reimp – Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC, 2013.

APENDICE I

Site desenvolvido: Busca de vagas

Este método desenvolvido para busca de vagas na cidade de João Pessoa visa facilitar a vida de muitos estudantes, trabalhadores e pessoas em busca de um lugar para morar. Neste sentido, a elaboração deste site foi realizada após extensa pesquisa na área de procura de habitações e representa uma tentativa de aplicar na cidade de João Pessoa um modelo de busca de moradias já existente em cidades como São Paulo e Niterói.

A ferramenta utilizada para a elaboração do website foi a plataforma Wix. Este portal disponibiliza uma diversidade de modelos, sugestões e ferramentas para orientar a construção do website desde o início até o fim. Além disso, lançou-se mão de tutorias da Wix disponíveis no youtube, assim como outros vídeos e artigos que de alguma forma foram úteis para aprender a utilizar a plataforma e aproveitar a riqueza das ferramentas que são disponibilizadas gratuitamente.

Concepção do site

A concepção do site de utilidade pública Moradia UFPB apresenta um ambiente onde o usuário tem a possibilidade de ter acesso diferentes modalidades de moradia na cidade de João Pessoa. Neste sentido, é possível efetuar a procura de lugares para morar em pensionatos, repúblicas, quitinetes, apartamentos ou casas. O site se propõe a ser uma plataforma única onde além da busca, é possível fazer a inserção de vagas disponíveis de forma gratuita, considerando o respeito, a ética e confiança.

Levando em consideração que o site é totalmente gratuito, ele foi construído a partir de atividades desenvolvidas na Disciplina Gestão Tecnológica no Setor Público e Privado, do Curso de Graduação em Administração da UFPB, utilizando a Plataforma WIX, que é gratuita, de maneira simples, entretanto, incorporando na prática conceitos e técnicas da Arquitetura da Informação (ROSEFELD, MORVILLE & ARANGO, 2006) para que possa ser facilmente gerenciado e que as pessoas possam realizar objetivamente a busca que desejam, ou ainda efetuar o cadastramento para uma vaga disponível.

Nesse sentido são disponibilizados ambientes com as vagas existentes com o máximo de informações que incluem os detalhes referente às condições das instalações, número de camas, quarto, banheiro e outros se definir conveniente. Além disso, é

disponibilizado um Chat interativo pelo qual é possível entrar em contato com o Administrador do site inclusive em tempo real caso seja possível no momento.

O site pode ser acessado em <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb> e também inclui informações gerais sobre o fundador e conteúdos motivadores sobre o processo de criação de uma plataforma deste tipo.

Alcance do site

O site intenciona alcançar de forma direta principalmente estudantes que estão buscando lugar para morar na cidade de João Pessoa, no entanto outras pessoas também podem se beneficiar dos conteúdos e encontrar o que procuram em relação a moradia.

Conteúdo

O conteúdo do site será administrado por um único administrador que fará todas as seleções dos teores a serem inseridos visando adicionar informações, notícias e elementos que estimulem a interação e utilização pelos usuários. Neste sentido, o site tem a seguinte estrutura:

Página inicial

Nesta parte são disponibilizadas informações iniciais de boas-vindas e imagens que chamem atenção do visitante em relação aos produtos oferecidos.



Figura 2. – Tela/Página inicial

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Quem somos

Aqui são apresentadas a história do empreendimento assim como seus objetivos, missão visão e valores.

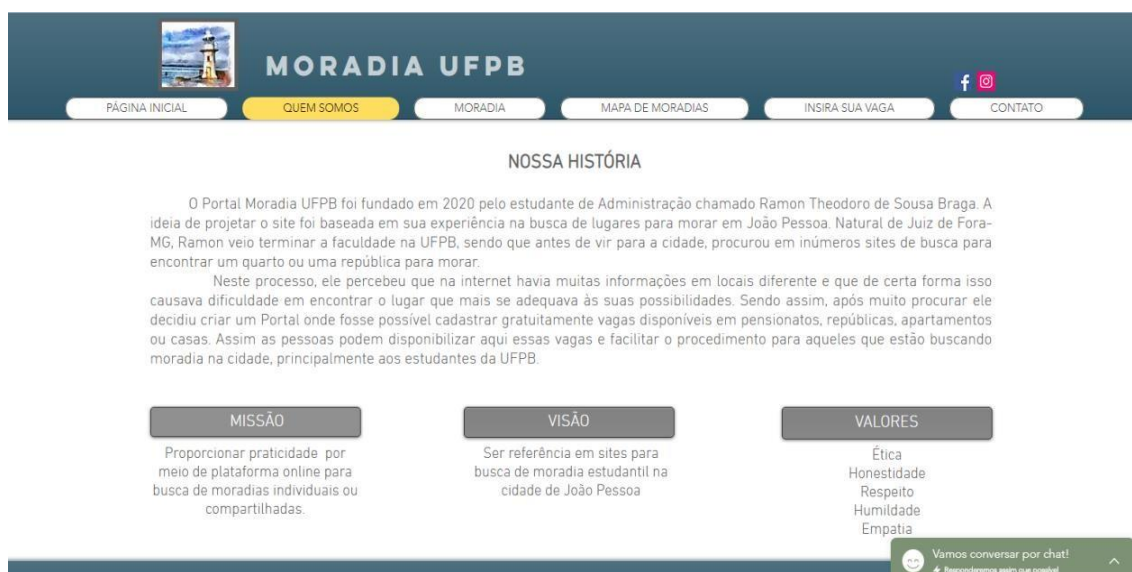


Figura 3. – Tela/Nossa história

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Moradia

Nesta delimitadas todas as modalidade e vagas disponíveis para pensionatos, república, quitinetes, casas e apartamentos.

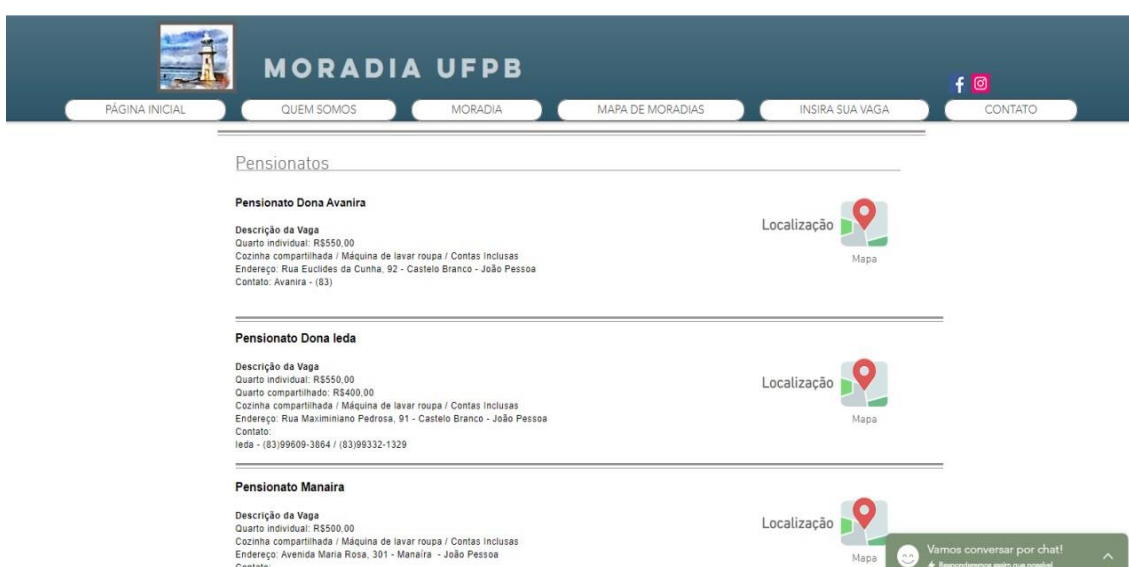


Figura 4. – Tela/Pensionatos

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

MORADIA UFPB

PÁGINA INICIAL QUEM SOMOS MORADIA MAPA DE MORADIAS INSIRA SUA VAGA CONTATO

Repúblicas

Vaga em quarto individual (Feminina)

Descrição da Vaga
 Suite individual: R\$500,00
 Quarto individual: R\$400,00
 Água e Energia **não** inclusos
 Cama e guarda roupa nos quartos

Observações:
 Apartamento mobiliado em prédio bem localizado, fica aproximadamente 200 metros da principal dos bancários. Próximo a padaria, academia, supermercados, shopping, lanchonetes e bares, cerca de 3km da UFPB e 2,5km da UNIPÊ.

Endereço: Rua Adolfo Ferreira Soares Filho, 239 - Bancários - João Pessoa

Contato:
 Suelen Costa - Facebook <https://www.facebook.com/suelen.costa.731135>

Localização

Você é nosso visitante número 0 0 0 0 0 2 1

Vamos conversar por chat!
 Responderemos assim que possível

Figura 5. – Tela/Pensionatos

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

MORADIA UFPB

PÁGINA INICIAL QUEM SOMOS MORADIA MAPA DE MORADIAS INSIRA SUA VAGA CONTATO

Quitinetes

ALUGUEL DE QUITINETE - (ANATÓLIA)

Descrição da Vaga
 Quarto
 Sala
 Cozinha
 27M²
 Valor: R\$590,00
 Condomínio incluso e isento de IPTU.

Observações:
 Endereço: Rua Coronel José Cesarino da Nóbrega, 55 - Anatólia, João Pessoa - PB
 Próximo à Praça da Paz dos Bancários

Contato:
 Roberta - (83) 98868-9793 / (83) 98701-9033

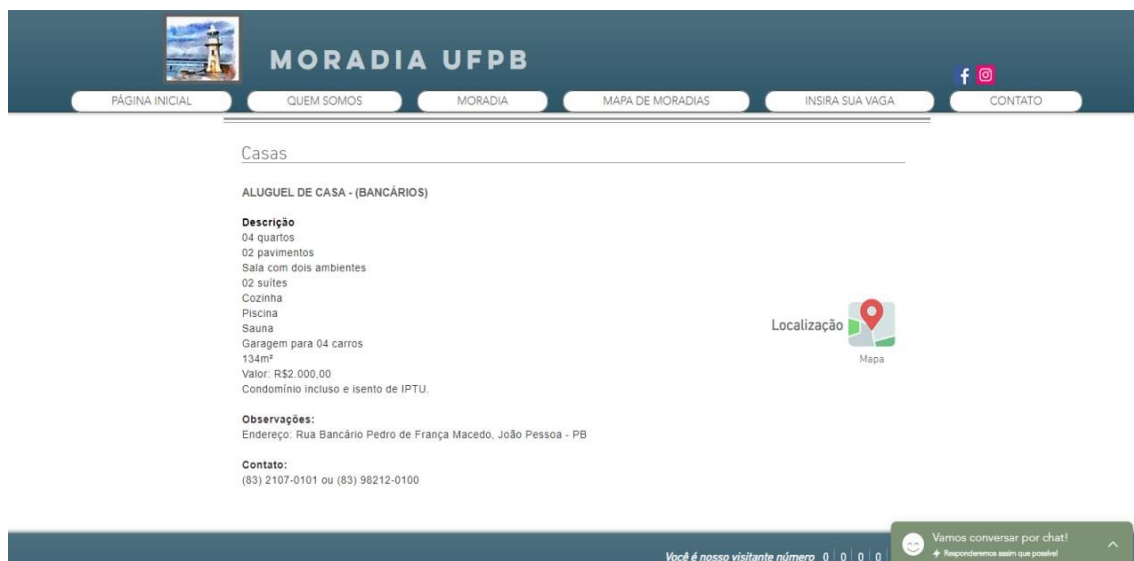
Localização

Você é nosso visitante número 0 0 0 0 0 2 1

Vamos conversar por chat!
 Responderemos assim que possível

Figura 6. – Tela/Quitinetes

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>



MORADIA UFPB

PÁGINA INICIAL QUEM SOMOS MORADIA MAPA DE MORADIAS INSIRA SUA VAGA CONTATO

Casas

ALUGUEL DE CASA - (BANCÁRIOS)

Descrição
 04 quartos
 02 pavimentos
 Sala com dois ambientes
 02 suítes
 Cozinha
 Piscina
 Sauna
 Garagem para 04 carros
 134m²
 Valor: R\$2.000,00
 Condomínio incluso e isento de IPTU.

Localização

Mapa

Observações:
 Endereço: Rua Bancário Pedro de França Macedo, João Pessoa - PB

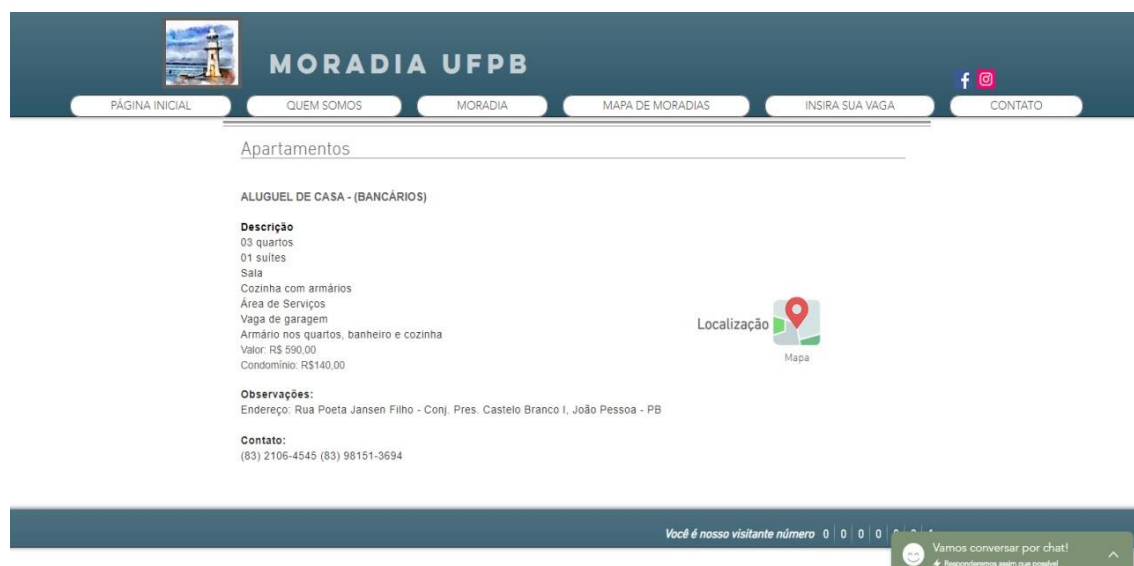
Contato:
 (83) 2107-0101 ou (83) 98212-0100

Você é nosso visitante número 0 0 0 0

Vamos conversar por chat!
 Responderemos assim que possível!

Figura 7. – Tela/Nossa história

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>



MORADIA UFPB

PÁGINA INICIAL QUEM SOMOS MORADIA MAPA DE MORADIAS INSIRA SUA VAGA CONTATO

Apartamentos

ALUGUEL DE CASA - (BANCÁRIOS)

Descrição
 03 quartos
 01 suíte
 Sala
 Cozinha com armários
 Área de Serviços
 Vaga de garagem
 Armário nos quartos, banheiro e cozinha
 Valor: R\$ 590,00
 Condomínio: R\$140,00

Localização

Mapa

Observações:
 Endereço: Rua Poeta Jansen Filho - Conj. Pres. Castelo Branco I, João Pessoa - PB

Contato:
 (83) 2106-4545 (83) 98151-3694

Você é nosso visitante número 0 0 0 0

Vamos conversar por chat!
 Responderemos assim que possível!

Figura 8. – Tela/Apartamentos

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Mapa de moradias

Aqui é possível ver a localização interativa de todas as ofertas disponíveis no site através de um mapa.



Figura 9. – Tela/Mapa de moradias

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Insira sua vaga

Através desta aba é disponibilizada a possibilidade de submeter a vaga disponível para análise e conferência do Administrador que a colocará no site.

INSIRA SUA VAGA

Figura 10. – Tela/Insira sua vaga

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Contato

Neste campo estão disponíveis as informações de contato e pode-se enviar dúvidas, reclamações, sugestões ou qualquer de necessidade que venham a surgir.

Figura 11. – Tela/Contato

Fonte: <https://moradiaufpb.wixsite.com/moradiaufpb>

Chat interativo

Por meio do Chat Interativo é possível estabelecer contato com a Administrador, inclusive em tempo real, para obter todo tipo de informação.

Administrador do website

Os usuários com perfil de administrador podem acessar todas as configurações do site a fim de gerenciar conteúdos com inserção, edição ou exclusão de informações nas mais diversas seções. Além disso, o administrador é responsável por responder as solicitações que sejam feitas por meio do Chat Interativo e de outros canais de comunicação entre a empresa e o usuário.

Elaboração e funcionalidade

De forma geral a construção do site envolveu diferentes etapas para chegar até sua versão final. Foram necessárias diversas análises no sentido de quais cores seriam mais adequadas para compor a estrutura de apresentação, a quantidade de imagens, os

links que se relacionam entre si, as fontes utilizadas e detalhes envolvidos neste processo.

A funcionabilidade foi testada e os mecanismos de interação estão em funcionamento adequado, assim como os links e devidos direcionamentos dentro da estrutura da página. Todo o layout foi pensado levando em consideração a usabilidade do site de forma a torná-lo simples e objetivo, para que sem complicações o usuário possa ser direcionado aos produtos e ao contato com o Administrador.

ANEXO I**METODOLOGIA SEBRAE PARA ELABORAÇÃO DE PLANOS DE
NEGÓCIOS**



como
ELABORAR
um **PLANO** DE
NEGÓCIOS



Especialistas em pequenos negócios

Sebrae NA**Presidente do Conselho Deliberativo**

Roberto Simões

Diretor-Presidente do Sebrae

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico do Sebrae

Carlos Alberto dos Santos

Diretor-Financeiro do Sebrae

José Claudio dos Santos

**Gerente da Unidade de
Capacitação Empresarial**

Mirela Malvestiti

**Gerente da Unidade de
Atendimento Individual**

Jaqueline Aparecida de Almeida

Coordenação

Stefano Nunes Portuguese de Souza – Sebrae

Atualização do Conteúdo

Cláudio Afrânio Rosa – Sebrae/MG

Equipe Técnica

Débora Franceschini Mazzei – Sebrae

José Gava Neto – Sebrae PR

Maria Conceição Moraes – Sebrae PE

Silmar Pereira Rodrigues – Sebrae

Tratamento de Linguagem e Revisão

Business do Brasil Comunicação Ltda.

Diagramação e Projeto Gráfico

i-Comunicação

Sebrae MG**Presidente do Conselho Deliberativo**

Lazaro Luiz Gonzaga

Diretor Superintendente

Afonso Maria Rocha

Diretor Técnico

Luiz Márcio Haddad Pereira Santos

Diretor de Operações

Fábio Veras de Souza

**Gerência de Atendimento
e Coordenação Geral**

Mara Regina Veit

**Gerência de Educação e
Empreendedorismo**

Ricardo Luiz Alves Pereira

Supervisão Técnica

Any Myuki Wakabayashi

Cláudio Afrânio Rosa

Renata Duarte Foscarini

Autor

Cláudio Afrânio Rosa

Consultoria**Organização**

Flávio Lúcio Brito

Colaboração

Haroldo Mota de Almeida

Luiz Antônio Nolasco dos Santos

Mauro de Souza Henriques

Editorial

Núcleo de Comunicação

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	9
PLANO DE NEGÓCIO.....	12
O que é e para que serve	13
Seu mapa de percurso	15
1ª parte – A elaboração do plano de negócio.....	15
2ª parte – A construção do seu plano de negócio.....	16
Recomendações gerais	17
PARTE 1 – A ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	18
1 – Sumário Executivo.....	19
1.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio	20
1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	22
1.3 – Dados do empreendimento.....	26
1.4 – Missão da empresa	26
1.5 – Setores de atividades.....	28
1.6 – Forma jurídica.....	29
1.7 – Enquadramento tributário	31
1.8 – Capital social.....	33
1.9 – Fonte de recursos.....	34
2 – Análise de mercado.....	36
2.1 – Estudo dos clientes.....	36
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	41
2.3 – Estudo dos fornecedores	44
3 – Plano de Marketing.....	48
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	48
3.2 – Preço.....	49
3.3 – Estratégias promocionais.....	50
3.4 – Estrutura de comercialização.....	53
3.5 – Localização do negócio	55
4 – Plano Operacional.....	58
4.1 – <i>Layout</i> ou arranjo físico	58
4.2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	61
4.3 – Processos operacionais.....	62
4.4. Necessidade de pessoal	64

5 – Plano Financeiro.....	66
Investimento total.....	66
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	66
5.2 – Capital de giro.....	69
5.3 – Investimentos pré-operacionais.....	78
5.4 – Investimento total (resumo)	79
5.5 – Estimativa do faturamento mensal	82
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	84
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização	87
5.8 – Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	89
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra.....	90
5.10 – Estimativa do custo com depreciação	93
5.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	95
5.12 – Demonstrativo de resultados.....	98
5.13 – Indicadores de viabilidade	99
5.13.1 – Ponto de equilíbrio	99
5.13.2 – Lucratividade.....	101
5.13.3 – Rentabilidade.....	102
5.13.4 – Prazo de retorno do investimento.....	103
6 – Construção de cenários.....	105
7 – Avaliação estratégica.....	108
7.1. Análise da matriz F.O.F.A	108
8 – Avaliação do Plano de Negócio.....	112
9 – Roteiro para coleta de informações consolidado	114
PARTE 2 – A CONSTRUÇÃO DO SEU PLANO DE NEGÓCIO	118
1 – Sumário Executivo.....	119
1.1 – Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio	119
1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	120
1.3 – Dados do empreendimento.....	122
1.4 – Missão da empresa.....	122
1.5 – Setores de atividades.....	123
1.6 – Forma jurídica.....	123
1.7 – Enquadramento tributário	123
1.7.1 – Âmbito federal	123
1.8 – Capital Social	124
1.9 – Fonte de recursos.....	125
2 – Análise de mercado.....	126

2.1 – Estudo dos clientes.....	126
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	127
2.3 – Estudo dos fornecedores.....	128
3 – Plano de Marketing.....	129
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	129
3.2 – Preço.....	129
3.3 – Estratégias promocionais.....	130
3.4 – Estrutura de comercialização.....	130
3.5 – Localização do negócio.....	131
4 – Plano Operacional.....	132
4.1 – Layout.....	132
4.2 – Capacidade produtiva/comercial/serviços.....	133
4.3 – Processos operacionais.....	133
4.4 – Necessidade de pessoal.....	134
5 – Plano Financeiro.....	135
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	135
5.2 – Capital de giro.....	137
5.3 – Investimentos pré-operacionais.....	139
5.4 – Investimento total (resumo).....	140
5.5 – Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	140
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	141
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização.....	143
5.8 – Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	144
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra.....	144
5.10 – Estimativa do custo com depreciação.....	146
5.11 – Estimativa de custos fixos operacionais mensais.....	146
5.12 – Demonstrativo de resultados.....	147
5.13 – Indicadores de viabilidade.....	148
5.13.1 – Ponto de equilíbrio.....	148
5.13.2 – Lucratividade.....	148
5.13.3 – Rentabilidade.....	149
5.13.4 – Prazo de retorno do investimento.....	149
6 – Construção de cenários.....	150
7 – Avaliação estratégica.....	152
7.1 – Análise da matriz F.O.F.A.....	152
8 – Avaliação do Plano de Negócio.....	153
Onde encontrar o Sebrae.....	154
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	158