

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
Centro De Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Graduação em Administração – GADM

PLANO DE NEGÓCIOS: CACHEART STUDIO

TAÍS SANTINO DOS SANTOS

João Pessoa
Outubro de 2023

TAÍS SANTINO DOS SANTOS

PLANO DE NEGÓCIOS: CACHEART STUDIO

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

Professora Orientadora: Suelle Cariele de Souza e Silva, Mestra.

João Pessoa
Outubro de 2023

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S237p Santos, Tais Santino dos.

Plano de negócios: Cacheart Studio / Tais Santino dos Santos. - João Pessoa, 2023.

49 f. : il.

Orientação: Suelle Cariele de Souza e Silva.

TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de negócios. 2. Empreendedorismo. 3. Salão especializado em cabelos cacheados. I. Silva, Suelle Cariele de Souza e. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658

Folha de aprovação

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

Aluna: Taís Santino dos Santos

Trabalho: Plano de negócio: Cacheart Studio

Área da pesquisa: Planejamento

Data de aprovação: 25/10/23

Banca examinadora

Suzelle Cariele de Souza e Silva
Orientadora

Fabiana Gama de Medeiros
Membro 1 (obrigatório)

[Assinatura]
Membro 2 (obrigatório)

RESUMO EXECUTIVO

Este plano de negócios representa uma oportunidade de investimento única em João Pessoa, Paraíba, Brasil. O Cacheart Studio é uma proposta inovadora de salão de beleza especializado em cabelos cacheados, afros e crespos. Nosso objetivo é criar um ambiente acolhedor e profissional, em que cada cliente receba um tratamento personalizado que realce a beleza de seus cabelos naturais. Destacamos nossos diferenciais competitivos:

- Especialização única: O Cacheart Studio é um salão especializado e dedicado aos cuidados com cabelos cacheados, afros e crespos. Esta especialização é a nossa principal distinção.
- Equipe qualificada: Nossa equipe pretende ser altamente treinada e especializada em cuidados capilares para cabelos cacheados, garantindo um atendimento de qualidade e resultados exclusivos.
- Produtos de qualidade: Utilizaremos produtos de alta qualidade, formulados para atender às necessidades específicas dos cabelos cacheados, garantindo resultados duradouros e a satisfação dos clientes.
- Experiência personalizada: Cada cliente será tratado de forma única, recebendo serviços personalizados adaptados às suas necessidades e preferências. Isso criará uma experiência compatível e gerará fidelidade.

Nossos dados secundários respaldam um pouco essa decisão de investimento:

- A pesquisa de mercado envolve uma demanda significativa por serviços especializados em cabelos cacheados, com 66,7% dos entrevistados relatando experiências negativas em salões que não compreendem esse tipo de cabelo.
- A preferência pela localização no Centro de João Pessoa, indicada por 49,1% dos entrevistados, realça a acessibilidade e a visibilidade dessa região.
- Os indicadores financeiros, incluindo um Ponto de Equilíbrio de R\$21.322,02, Lucratividade de 12,96% aa, Rentabilidade de 52,98% aa e Prazo de Retorno do Investimento de 2 anos, demonstram um sólido potencial de retorno financeiro.

No que diz respeito ao financiamento do empreendimento, planejamos utilizar recursos próprios e, se necessário, buscar financiamento adicional para garantir a estabilidade financeira do Cacheart Studio. Esta é uma oportunidade para investidores que desejam fazer parte de um projeto inovador e promissor. Ao investir no Cacheart Studio, você estará apoiando um negócio que atenda a uma demanda real e ofereça um potencial significativo de retorno.

Quadro da Viabilidade

Indicadores	Valores
Ponto de Equilíbrio	R\$ 21.322,02
Lucratividade	12,96% a.a
Rentabilidade	52,98% a.a
Prazo de Retorno do Investimento	2 anos

SUMÁRIO

1.	DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	7
1.1.	Definição do Negócio	7
1.2.	Empreendedora	7
1.3.	Atribuições e Responsabilidades da Equipe Dirigente	7
1.4.	Forma Jurídica	8
1.5.	Área de Atuação	8
1.6.	Capital Social	9
1.7.	Identidade Filosófica	9
2.	ANÁLISE DE MERCADO	10
2.1	Estudo dos Clientes	10
2.2	Estudo de concorrentes	11
2.3	Estudo de fornecedores	12
2.4	Análise SWOT	12
2.5	PESQUISA DE MERCADO	14
3.	PLANO DE MARKETING	23
3.1.	Logotipo	23
3.2.	Serviço	23
3.3.	Preço	24
3.4.	Promoção	25
3.5.	Praça	26
4.	PLANO OPERACIONAL	26
4.1	<i>Layout</i>	26
4.2	Capacidade Produtiva	27
4.3	Processos Operacionais	28
5.	PLANO FINANCEIRO	31
5.1	Investimentos Fixos	31
5.2	Capital de Giro	31
5.3	Investimentos Pré-Operacionais	34
5.4	Investimento Total	35
5.5	Estimativa do Faturamento Mensal	35
5.6	Custo Unitário dos Serviços	37

5.7	Custo de Comercialização	39
5.8	Custo de Mão de Obra	39
5.9	Custo com Depreciação	40
5.10	Custos Fixos Operacionais Mensais	41
5.11	Demonstrativos de Resultados	41
5.12	Indicadores de Viabilidade	42
5.13	Construção de Cenários	43
6.	DECISÃO GERENCIAL	47

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nesta seção, as primeiras noções do que é o **Cacheart Studio**, seu propósito, composição empreendedora e aspectos base fundamentais serão expostos juntamente com as características de mercado e legislativas.

1.1. Definição do Negócio

O **Cacheart Studio** é um estabelecimento que oferece serviços especializados para cabelos cacheados, afros e crespos. É um espaço projetado para atender às necessidades específicas desse tipo de cabelo, que requerem cuidados diferenciados e técnicas específicas para manter a saúde e beleza dos fios.

Os serviços oferecidos pelo **Cacheart Studio** incluem cortes, coloração, hidratação, nutrição, definição de cachos, entre outros tratamentos que ajudam a manter a saúde e beleza dos cabelos cacheados. Além disso, o *Studio* de cabelos cacheados também trabalha com uma ampla variedade de produtos especialmente desenvolvidos para cabelos cacheados, incluindo *shampoos*, condicionadores, finalizadores, cremes de pentear, entre outros.

O ambiente do **Cacheart Studio** é projetado para proporcionar uma experiência acolhedora e relaxante para os clientes, com uma decoração que remete à cultura afro-brasileira. O atendimento é personalizado e feito por profissionais especializados em cabelos cacheados, que estão sempre atualizados com as últimas tendências e técnicas de cuidados com os cachos.

1.2. Empreendedora

Composta por Taís Santino dos Santos, 23 anos, brasileira, natural de Guarabira - PB, solteira, residente em José Américo, João Pessoa - PB, Graduanda em Administração na Universidade Federal da Paraíba e apaixonada por cachos.

1.3. Atribuições e Responsabilidades da Equipe Dirigente

A equipe dirigente do Cacheart Studio é responsável pela gestão e direção do negócio, sendo a principal responsável pela garantia da qualidade dos serviços e satisfação dos clientes. As principais atribuições e responsabilidades da equipe dirigente são:

- Planejar e gerenciar as atividades do negócio, desde a seleção de fornecedores até a definição de preços e promoções, garantindo a eficiência e eficácia da operação.
- Selecionar e gerenciar a equipe de profissionais que trabalham no *studio* garantindo que os funcionários sejam treinados e estejam alinhados com a visão e valores da empresa.
- Garantir a qualidade dos serviços oferecidos pelo salão, por meio da adoção de padrões de qualidade, monitoramento da satisfação dos clientes e realização de melhorias contínuas nos processos.
- Gerenciar as finanças do negócio controlando as receitas e despesas do negócio, definindo o orçamento e investindo em melhorias na estrutura e na equipe.
- Desenvolver a marca e estratégias de *marketing* definindo a publicidade e comunicação, buscando ampliar a visibilidade e a captação de novos clientes.

1.4. Forma Jurídica

O Chacheart Studio optará pelo registro como Empresário Individual (EI) que é uma modalidade adequada para pequenos negócios. Nesse formato, a proprietária assume total responsabilidade pela empresa e suas obrigações, incluindo aspectos legais e tributários. Como resultado, a empresa será registrada em nome do empresário, simplificando a estrutura jurídica e tributária do negócio. Isso é particularmente vantajoso para um faturamento inicial mais baixo e uma operação de escala reduzida, proporcionando simplicidade e controle direto sobre a gestão empresarial.

1.5. Área de Atuação

No Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), a área de atuação para um salão especializado em cabelos cacheados pode ser definida como "Cabeleireiros, manicure e pedicure" (CNAE 9602-5/01), conforme figura abaixo:

Figura 1 - Descrição CNAE

Hierarquia

Seção:	S OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS
Divisão:	96 OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS PESSOAIS
Grupo:	96.0 Outras atividades de serviços pessoais
Classe:	96.02-5 Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza
Subclasse:	9602-5/01 Cabeleireiros, manicure e pedicure

Notas Explicativas:
Esta subclasse compreende:

- as atividades de lavagem, corte, penteado, tingimento e outros tratamentos do cabelo
- os serviços de barbearia
- as atividades de manicure e pedicure

Esta subclasse não compreende:

- a fabricação de perucas (**3299-0/99**)
- a atividade de podologia (**8690-9/04**)
- as atividades de limpeza de pele, massagem facial, maquiagem, etc. (**9602-5/02**)
- a atividade de depilação (**9602-5/02**)

Lista de Descritores
Registros encontrados: 20

Mostrar: 10 registros por página

Código	Descrição
9602-5/01	ALISAMENTO, PERMANENTE DE CABELO; SERVIÇOS DE
9602-5/01	BARBEARIA
9602-5/01	BARBEIRO; SALÃO DE
9602-5/01	CABELEIREIRO; SERVIÇOS DE
9602-5/01	CALISTA; SERVIÇOS DE
9602-5/01	COIFFURE
9602-5/01	CORTE DE CABELO; SERVIÇOS DE
9602-5/01	EMBELEZAMENTO DOS CABELOS; SERVIÇOS DE
9602-5/01	HIDRATAÇÃO DE CABELOS; SERVIÇOS DE
9602-5/01	LAVAGEM E PENTEADO DE CABELO; SERVIÇOS DE

Fonte: CNAE/IBGE (2023)

1.6. Capital Social

O capital social inicial será aplicado via recursos próprios, mas também busca investidores.

Quadro 1 - Capital Social

Sócios	Valor (R\$)	Participação (%)
Taís Santino dos Santos	R\$ 74.835,28	100
Total	R\$ 74.835,28	100

Fonte: Elaboração Própria (2023)

1.7. Identidade Filosófica

Missão

"Ajudar mulheres e homens de cabelos cacheados a se sentirem mais confiantes e bonitos, oferecendo serviços de alta qualidade e um ambiente acolhedor e descontraído".

Visão

"Tornar-se referência em cuidados com cabelos cacheados na cidade de João Pessoa, expandindo para outras regiões e conquistando a fidelidade de nossos clientes".

Valores

- **Respeito:** Reconhecemos a singularidade de cada cliente que entra no nosso estabelecimento.
- **Qualidade:** Buscamos a excelência em tudo o que fazemos. Desde o atendimento ao cliente até os serviços prestados, nos esforçamos para oferecer qualidade excepcional.
- **Inovação:** Abraçamos a inovação como um meio de fornecer aos nossos clientes experiências únicas e modernas.
- **Responsabilidade social:** Buscamos práticas em nosso trabalho diário e apoiamos iniciativas sociais que impactam positivamente.
- **Satisfação do cliente:** Nosso maior objetivo é que cada cliente saia do *studio* não apenas com um visual incrível, mas também com um sorriso no rosto, sentindo-se valorizado e confiante com seus cachos.

2. ANÁLISE DE MERCADO

De acordo com dados do BBC News, o mercado de cuidados capilares para cabelos cacheados esteve em ascensão em 2022, com um aumento notável na procura por produtos e serviços específicos para atender às necessidades desses tipos de cabelos. A diversificação de produtos, incluindo xampus, condicionadores, cremes e géis, reflete essa demanda crescente. Além disso, salões de beleza especializados surgiram para atender um público em busca de cortes e estilos específicos para cabelos cacheados. Além disso, conforme notícia do consumidor moderno, a influência das mídias sociais desempenhou um papel fundamental na popularização de técnicas e produtos, enquanto os consumidores se tornaram mais conscientes dos ingredientes, buscando alternativas naturais. A saturação do mercado também trouxe desafios de marketing, destacando a importância da personalização e da sustentabilidade. Investir em treinamento para profissionais especializados é uma tendência notável nesse cenário em constante evolução.

2.1 Estudo dos Clientes

De maneira geral, o público poderá ser bastante variado em termos de idade, gênero e renda, mas têm em comum a busca por profissionais especializados e que entendem as particularidades dos cabelos cacheados. Algumas características dos clientes potenciais podem incluir:

- Pessoas com cabelos naturalmente cacheados ou estão no processo de transição capilar, que buscam uma maior aceitação e valorização dos cabelos cacheados;
- Pessoas que já tiveram experiências negativas em salões de beleza por falta de conhecimento dos profissionais sobre cabelos cacheados;
- Indivíduos que desejam um atendimento personalizado e exclusivo para seus cabelos cacheados;
- Pessoas que valorizam a experiência de um ambiente descontraído e acolhedor;
- Clientes que buscam um serviço de qualidade, com técnicas e produtos específicos para cabelos cacheados.

Além disso, é importante considerar que pode-se atrair não apenas clientes locais, mas também turistas e visitantes de outras cidades ou estados em busca de serviços especializados.

2.1.2 Persona

Nome: Maria

Idade: 30 anos

Profissão: Advogada

Descrição: Maria é uma mulher empoderada, confiante e apaixonada por seus cabelos cacheados. Ela se preocupa muito com sua aparência e busca um tratamento especializado para valorizar e cuidar de seus cachos de forma única. Maria está sempre em busca de novas tendências para cabelos cacheados, e valoriza o atendimento personalizado e acolhedor.

Objetivos e necessidades: Maria busca um salão de cabelos cacheados que ofereça serviços de alta qualidade, com profissionais especializados em cabelos cacheados. Ela valoriza um ambiente aconchegante e inclusivo, onde possa se sentir à vontade e representada. Além disso, Maria deseja receber orientações e dicas de cuidados para manter seus cachos saudáveis e bem definidos.

Desafios: Maria já teve experiências negativas em outros salões de beleza, onde não conseguiram atender suas necessidades específicas de cabelos cacheados, resultando em cortes inadequados e falta de orientação adequada para a finalização dos cachos.

Informações adicionais: Maria é uma usuária ativa das redes sociais e segue *influencers* e páginas especializadas em cabelos cacheados. Ela costuma compartilhar suas experiências e dicas sobre cuidados capilares em sua redes sociais.

Comportamento de compra: Maria está disposta a investir em serviços de qualidade para seus cabelos cacheados, valorizando a expertise dos profissionais e a experiência oferecida pelo *Studio*. Ela está sempre aberta a experimentar novos tratamentos e produtos que possam melhorar a saúde e a beleza de seus cachos. A opinião de outros clientes satisfeitos e a presença do salão nas redes sociais têm grande influência em suas decisões de compra.

Essa persona, "Maria", representa um dos possíveis perfis de clientes que o salão de pode atrair. As necessidades e preferências dessa persona ajudam a direcionar as estratégias de marketing, os serviços oferecidos e o atendimento ao cliente para atender melhor às expectativas desse público específico.

2.2 Estudo de concorrentes

Em João Pessoa, a concorrência direta seria composta por outros salões de beleza que oferecem serviços para cabelos cacheados, enquanto a concorrência indireta seria composta por outros tipos de negócios que oferecem serviços de beleza, como *spas* e clínicas de estética. Para compreender a percepção dos clientes e a confiança dos concorrentes, recorreremos às principais avaliações disponíveis no *Google* e em outras plataformas relevantes, como as redes sociais. Alguns concorrentes que podem ser considerados são:

Quadro 2 - Estudo de Concorrentes

Empresa	Serviços	Localização	Canais
Jane Hair- Crespo, cacheado e Loiros	Cortes, colorações, penteados, tratamentos.	R. Creusa Campos de Vasconcelos, 343 - Mangabeira II, João Pessoa - PB, 58057-370	Instagram, Loja Física, Whatsapp, Telefone
Balacochê Studio Afro	Cortes, colorações, tratamentos, consultoria capilar, design de sobrancelhas, tranças.	R. João de Pessoa, 186 - Miramar, João Pessoa - PB, 58043-030.	Instagram, Loja Física, Whatsapp, Telefone.
Studio Pro Cachos	Cortes femininos/masculinos, Coloração, tratamentos, consultoria capilar, maquiagem, depilação, penteados.	Av. João Maurício, 1675 - Sala 104 - Manaíra, João Pessoa - PB, 58038-000.	Instagram, Loja Física, Whatsapp, Telefone.

Fonte: Elaboração Própria (2023)

O Cacheart Studio se destacará por meio de uma série de diferenciais. Pode-se citar:

Especialização em Cabelos Cacheados: O Cacheart Studio é especializado no cuidado e estilização de cabelos cacheados, oferecendo serviços personalizados para atender às necessidades únicas desse tipo de cabelo.

Atendimento Personalizado: Cada cliente é único, e tratamos cada um de forma individualizada. Realizamos análises detalhadas do tipo de cabelo, textura e preferências pessoais para oferecer serviços sob medida.

Profissionais Altamente Qualificados: Contamos com uma equipe de cabeleireiros experientes e bem treinados que dominam as técnicas mais recentes e estão atualizados com as tendências atuais de cabelo cacheado.

Ambiente Acolhedor: Criamos um espaço acolhedor e relaxante, com decoração atraente e música ambiente para garantir que os clientes se sintam à vontade durante sua visita.

Produtos de Qualidade: Utilizamos produtos de alta qualidade e, sempre que possível, produtos naturais e orgânicos que atendem às necessidades específicas dos cabelos cacheados.

Horários Flexíveis: Oferecemos horários flexíveis, para acomodar as agendas ocupadas de nossos clientes.

Tecnologia e Inovação: Utilizamos tecnologia para facilitar o agendamento de serviços online, oferecer dicas de cuidados capilares por meio de aplicativos e proporcionar experiências exclusivas durante os serviços.

Esses diferenciais combinados tornam o Cacheart Studio a escolha ideal para aqueles que buscam cuidados excepcionais para cabelos cacheados em um ambiente acolhedor e profissional.

2.3 Estudo de fornecedores

A escolha de fornecedores é uma etapa importante, pois é necessário garantir que os produtos e materiais utilizados sejam de qualidade e atendam às necessidades dos clientes. Alguns fornecedores que podem ser considerados são:

- Fornecedores de produtos para cabelos cacheados como marcas de cosméticos especializados em cachos como: a DevaCurl, a Inoar, a Lola Cosmetics, entre outros.

Foi levado em consideração o preço, a qualidade dos produtos, a confiança do fornecedor no mercado, a facilidade de entrega e o prazo de pagamento.

Quadro 3- Análise de Fornecedores

Nº	Itens	Fornecedor	Preço	Pagamento	Prazos	Localização
1	Produtos para cabelos cacheados	Floractive	Bom	à vista ou parcelado	7 dias	https://www.floractive.com.br/contato/
2	Produtos para cabelos cacheados	Rainha dos Cachos	Bom	à vista ou parcelado	8 dias	https://www.rainhadoscachos.com.br/pagina/seja-um-revendedor.html
3	Móveis para o salão	Amazon	Econômico	à vista ou parcelado	7 Dias	https://www.amazon.com.br/

Fonte: Elaboração Própria (2023)

2.4 Análise SWOT

A SWOT é uma ferramenta útil que ajudará a identificar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Quadro 4 - Análise S.W.O.T.

Fatores Internos	Forças	Fraquezas
Fatores Externos	Oportunidades	Ameaças
	• Potencial para parcerias com influenciadores digitais; • Diversificação de serviços, como <i>day spa</i> para cabelos cacheados e eventos personalizados.	• Concorrência de salões de beleza que oferecem serviços genéricos para todos os tipos de cabelo. • Flutuações no mercado de beleza e tendências de moda que afetam a demanda por serviços em cabelos cacheados.
	• Serviço especializado e personalizado; • Localização estratégica em área de fácil acesso e alto fluxo de pessoas. • Experiência diferenciada.	• Dependência de mão de obra disponível; • Restrição financeira para investir em publicidade e promoção. • Falta de reconhecimento da marca.

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Os pontos fortes ajudará na diferenciação do salão, atraindo e retendo clientes satisfeitos e construindo uma base sólida para o sucesso do negócio:

Serviço especializado e personalizado: A capacidade de oferecer serviços de alta qualidade e personalizados para clientes com cabelos cacheados é um ponto forte significativo. Isso incluirá todos os serviços ofertados sempre visando um resultado exclusivo e adaptado às necessidades individuais.

Localização estratégica em área de fácil acesso e alto fluxo de pessoas: A localização no Centro é em uma área com alto tráfego de pessoas e fácil acesso, é um trunfo valioso. Isso poderá garantir que o salão seja conveniente para os clientes em potencial e que a visibilidade seja alta, atraindo novos clientes de forma consistente.

Experiência diferenciada: A capacidade de oferecer uma experiência única, com foco no cliente, que vai além dos serviços tradicionais de salão de beleza convencional, será outra força importante. O ambiente acolhedor e inclusivo com um atendimento pensado para entender as necessidades específicas dos clientes, além da oferta de dicas e orientações para cuidados com cabelos cacheados.

Para mitigar as fraquezas identificadas e fortalecer o salão, tornando-o mais competitivo e bem-sucedido no mercado serão tomadas as seguintes decisões:

Dependência de mão de obra disponível : Para reduzir a dependência de mão de obra disponível serão contratados e treinados os funcionários, especialmente aqueles com

habilidades específicas em cabelos cacheados. Isso garantirá que a qualidade do serviço não seja comprometida quando ocorrerem escassez de mão de obra.

Restrição financeira para investir em publicidade e promoção: Para superar a restrição financeira será explorado opções de marketing de baixo custo, como mídias sociais e marketing boca a boca, que podem ser igualmente eficazes.

Falta de reconhecimento da marca: Para construir o reconhecimento da marca o foco será na identidade de marca forte e coesa. Incluirá a presença consistente nas redes sociais, como também programas de indicação para atrair mais clientes.

As oportunidades ajudarão a expandir e aprofundar o relacionamento com os clientes, diversificando os serviços oferecidos e aumentando o alcance da marca no mercado de cuidados com cabelos cacheados.

Parcerias com influenciadores digitais: Será feito um levantamento de influenciadores relevantes no nicho para estabelecer parcerias estratégicas com eles. Isso incluirá a realização de eventos conjuntos, divulgação de avaliações positivas de serviços e promoções exclusivas para seguidores de influenciadores.

Diversificação de serviços: Para o "day spa" serão criados pacotes exclusivos, além de promover esse serviços nas redes sociais e no salão. Nos eventos personalizados, será estabelecido parcerias com empresas de eventos ou planejadores de festas, para criar pacotes especiais sob medida visando atender às necessidades dos clientes.

Ao considerar as ameaças listadas o salão estará preparado para enfrentar os desafios mercado:

Concorrência de salões de beleza que oferecem serviços genéricos: Para enfrentar essa ameaça será concentrado na promoção da especialização em cabelos cacheados, além de ser colocado em destaque as vantagens de receber serviços de um salão especializado, como expertise, produtos específicos e resultados personalizados.

Flutuações no mercado de beleza e tendências de moda que afetam a demanda por serviços em cabelos cacheados: Para mitigar essa ameaça, estaremos atentos às tendências de moda e ao mercado de beleza. Mantendo flexível e adaptável, atualizando constantemente os serviços oferecidos para atender às necessidades do mercado. Por fim, tendo uma comunicação aberta com os clientes para entender suas preferências e ajustar sua oferta de serviços.

2.5 PESQUISA DE MERCADO

Com o intuito de aprofundar o conhecimento sobre o público em potencial e suas preferências foi realizada uma pesquisa de mercado quantitativa por meio de um questionário composto por 15 perguntas. Esse questionário foi desenvolvido utilizando a plataforma *Google Forms* e estrategicamente divulgado entre as pessoas que se identificavam com cabelos cacheados, ondulados, crespos e em transição por meio de uma amostragem não-probabilística de 150 pessoas que responderam o questionário por conveniência a campo e divulgação no *WhatsApp* e *Instagram*.

Dos 150 questionários foram descartados 36 para análise, pois as pessoas que responderam que possuem cabelos cacheados e que não tem a pretensão de frequentar um salão especializado em cabelos cacheados não fazem parte do público da pesquisa, sendo assim, ficaram 114 questionários para análise.

Tabela 1 - Pretensão de frequentar um salão especializado em cabelos cacheados

	n	%
Sim	114	76
Não	36	24
Total	150	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Dos 114 respondentes, sendo eles 96,5% do gênero feminino como a parcela majoritária, representando 110 pessoas, 2,6% do gênero masculino com 3 respondentes, e 0,9% (1 pessoa) de outras identidades de gênero ou não quiseram informar, conforme tabela abaixo.

Tabela 2 - Gênero

Gênero	n	%
Feminino	110	96,5
Masculino	3	2,6
Prefiro não dizer	1	0,9
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Através da pesquisa, foi constatado que a maioria dos respondentes se encontram na faixa etária de 18 a 24 anos, abarcando 75,4% (86 respondentes) do total. Essa faixa etária, classificada como "Adultos Jovens", é a categoria mais significativa em termos de idade, como evidenciado no tabela abaixo.

Tabela 3 - Faixa Etária

	n	%
Entre 18 e 24 anos	86	75,4
Entre 25 e 34 anos	21	18,4
Entre 35 e 44 anos	2	1,8
Entre 45 e 54 anos	5	4,4
Entre 55 e 64 anos	0	0
Mais de 65 anos	0	0
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

A análise do estado civil que constitui os respondentes revela que a maioria, equivalente a 85,1% (95 respondentes) é composta por indivíduos solteiros. Em contraste, aqueles que estão em um relacionamento estável/casados representam uma parcela menor, somando 14% (16 respondentes), conforme indicado nos dados abaixo.

Tabela 4 - Estado Civil

	n	%
Solteiro(a)	95	85,1
Relacionamento Estável/Casado(a)	16	14
Divorciado(a)	1	1
Viúvo(a)	0	0
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Ao analisar a Tabela abaixo em conjunto com as informações anteriores, podemos observar que a maioria dos respondentes, ou seja, 81,6% (93 respondentes) possui experiência em instituições de ensino superior, seja frequentando atualmente ou já tendo frequentado programas de graduação, pós-graduação, especialização, mestrado ou doutorado.

Tabela 5 - Grau de Escolaridade

	n	%
Ensino Fundamental (Incompleto/Cursando/ Completo)	0	0
Ensino Médio (Incompleto/ Cursando/ Completo)	5	4,4
Ensino Técnico (Incompleto/ Cursando/ Completo)	1	0,9
Ensino Superior (Incompleto/ Cursando /Completo)	93	81,6
Pós-graduação (Incompleto/ Cursando /Completo)	8	7
Especialista/ Mestrado/Doutorado	7	6,1
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Conforme os dados da Tabela abaixo, 80,7% (92 respondentes) residem em João Pessoa/Paraíba, local da sede do Cacheart *Studio* .

Tabela 6 - Residem em João Pessoa- PB

	n	%
Sim	92	80,7
Não	22	19,3
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Considerando as informações apresentadas na tabela a seguir , pode-se observar que 50,9% (58 respondentes) das pessoas têm uma renda mensal de pelo menos R\$1.320,00. Além disso, 25,40% (29 respondentes) relatam ter uma renda na faixa de R\$1.321,00 a R\$2.000,00 e 7% (8 pessoas) informaram ter uma renda de mais de R\$5.000,00. Assim, tendo em vista a diversidade de rendas, o Cacheart *Studio* terá uma estratégia de preços que atenda tanto aos clientes com renda mais alta quanto aos de renda mais modesta.

Tabela 7 - Renda Mensal

	n	%
Menos de R\$ 1.320	58	50,9
Entre R\$ 1.321 e R\$ 2.000	29	25,4
Entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000	7	6,1
Entre R\$ 3.001 e R\$ 4.000	9	7,9
Entre R\$ 4.001 e R\$ 5.000	3	2,6
Mais de R\$ 5.000	8	7
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Conforme os dados da Tabela abaixo, 60,5% (69 respondentes) costumam frequentar de 0 a 1 vez por ano um salão de cabeleireiro. Além disso, 29,8%(34 respondentes) informaram de 2 a 3 por ano, 6,1% (7 respondentes) de 4 a 6 vezes por ano, 1,8% (2 respondentes) de 7 a 9 vezes por ano e por fim 1,8% (2 respondentes) mais 9 vezes por ano. Os dados indicam que a maioria das pessoas visitam o salão de cabeleireiro com baixa frequência, mas também revela oportunidades para atrair clientes com estratégias de *marketing* e serviços personalizados.

Tabela 8 - Frequência de idas a um estabelecimento de beleza

	n	%
0 a 1 vez por ano	69	60,5
2 a 3 vezes por ano	34	29,8
4 a 6 vezes por ano	7	6,1
7 a 9 vezes por ano	2	1,8
Mais de 9 vezes por ano	2	1,8
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Com os dados da Tabela a seguir, 100% dos respondentes acreditam que um salão especializado em cabelos cacheados em João Pessoa ajudaria a promover aceitação e valorização dos cabelos cacheados. Com isso, indicam uma forte aceitação da ideia de um salão especializado em cabelos cacheados em João Pessoa e oferecem uma base sólida para o desenvolvimento e promoção bem-sucedidos do negócio.

Tabela 9 - Um salão especializado em cabelos cacheados seria uma opção interessante para promover a aceitação e valorização em João Pessoa

	n	%
Sim	114	100
Não	0	0
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Conforme da Tabela abaixo 66,7% (76 respondentes) já tiveram alguma experiência negativa com salões de beleza por não saberem lidar com cabelos cacheados. O fato de que uma parcela significativa dos respondentes teve experiências negativas sugere uma falta de conhecimento e habilidades em salões de beleza quando se trata de cabelos cacheados. Destaca uma oportunidade de nicho de mercado para um salão especializado em cabelos cacheados em João Pessoa. Há uma demanda clara por profissionais que compreendam e saibam cuidar adequadamente dos cabelos cacheados.

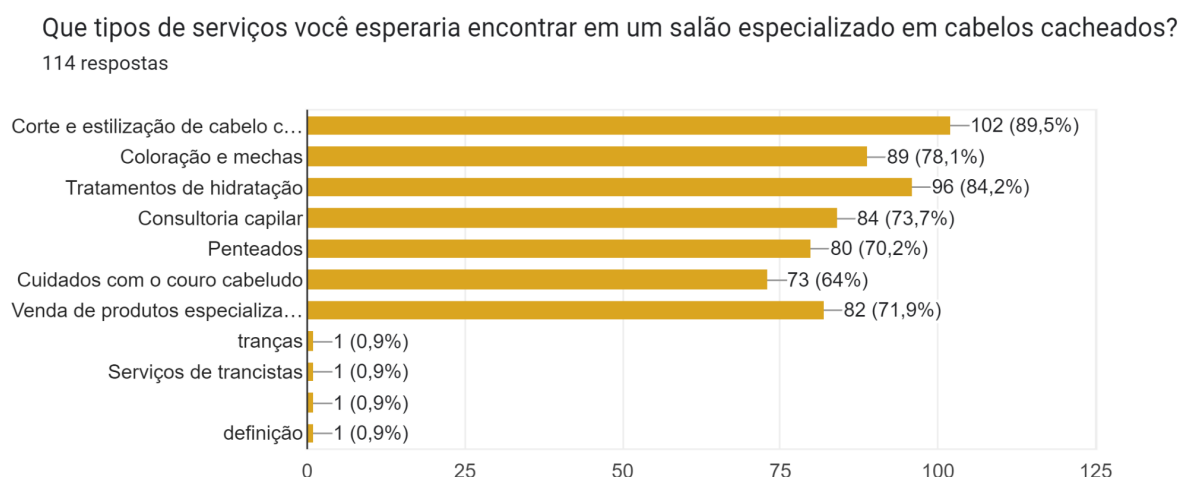
Tabela 10 - Experiência negativa em salões de beleza por não saberem lidar com cabelos cacheados

	n	%
Sim	76	66,7
Não	38	33,3
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Para auxiliar na escolha dos serviços a serem os principais da marca e que devem ser mais ressaltados pelas estratégias de *marketing* da empresa, observamos que o corte e estilização apresenta 89,5%, tratamentos de hidratação 84,2%, coloração e mechas 78,1%, consultoria capilar 73,7%, venda de produtos especializados 71,9%, penteados 70,2%, cuidados com couros cabeludos 64% e outros como serviços com tranças com menor porcentagem. Com base nessas análises, o Cacheart *Studio* pode considerar oferecer uma gama completa de serviços, com foco especial em corte, estilização, tratamentos de hidratação e consultoria capilar. É importante adaptar a oferta de serviços de acordo com as preferências do público-alvo para atender às necessidades específicas de clientes.

Gráfico 1 - Tipos de serviços esperados



Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Conforme a tabela abaixo, percebe que a maioria expressiva dos respondentes 61,4% (70 respondentes) estão dispostos a pagar entre R\$100,00 e R\$200,00 por um serviço. Isso sugere que essa faixa de preço é a mais acessível e atraente para a maioria do público. Quase 29% (33 respondentes) estão dispostos a pagar menos de R\$100,00 por um serviço. Isso indica que existe uma demanda significativa por serviços mais acessíveis, o que pode ser uma estratégia para atrair clientes que desejam cuidados com seus cabelos cacheados a um preço mais baixo. Embora uma porcentagem menor, 9,6% (11 respondentes) dos respondentes estão dispostos a pagar entre R\$300,00 e R\$500,00 por um serviço. Isso sugere que existe um nicho de mercado disposto a investir mais em tratamentos e serviços *premium*. Os dados sobre a disposição do público em pagar por serviços indicam a importância de oferecer uma variedade de opções de preços para atender às necessidades de diferentes segmentos de clientes.

Tabela 11 - Disposição a pagar por um serviço de cabelo

	n	%
Menos de R\$100,00	33	28,9
Entre R\$100,00 a R\$200,00	70	61,4
Entre R\$300,00 a R\$500,00	11	9,6
Entre R\$501,00 a R\$1.000,00	0	0
Mais de R\$1.000,00	0	0
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Conforme tabela a seguir, a maioria significativa dos respondentes com 49,1% (56 respondentes) preferiria um salão especializado no bairro do Centro de João Pessoa. Isso indica que o Centro é uma localização altamente atraente e central para a maioria do público-alvo. Com 21,1% (24 respondentes) , o bairro do Manaíra também é uma localização popular, embora menos preferida em comparação com o Centro. O bairro de Manaíra ainda representa uma parte substancial da preferência do público. A análise dos dados sugere que a localização ideal para o salão especializado em cabelos cacheados em João Pessoa seria no Centro da cidade, devido à preferência da maioria dos respondentes.

Tabela 12- Bairros de preferência para frequentar um salão especializados em cabelos cacheados João Pessoa-PB

	n	%
Bairro dos Estados	14	12,3
Cabo Branco	11	9,6
Centro	56	49,1
Manaíra	24	21,1
Tambauzinho	9	7,9
Total	114	100

Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

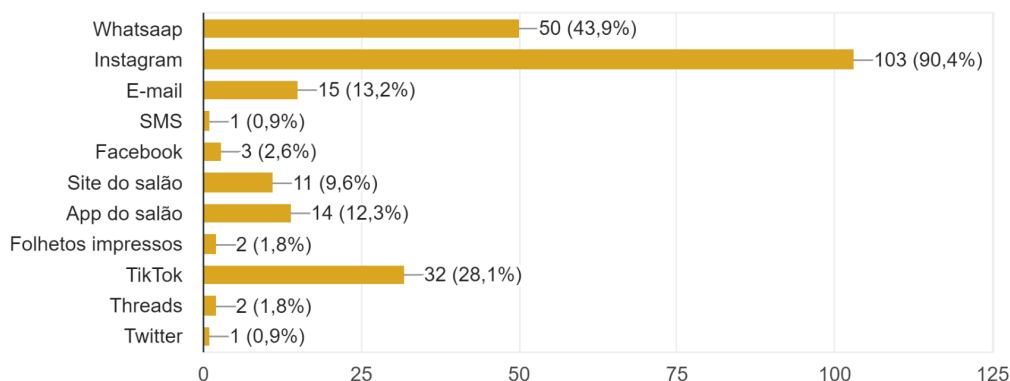
Percebe-se pelo dados do gráfico abaixo que os três meios de comunicação mais preferidos para receber promoções e informações de um salão especializado em cabelos cacheados é pelo Instagram (103 respostas) , Whatsapp (50 respostas) e Tik Tok (32

respostas). Esses dados indicam a importância de uma presença sólida nas redes sociais, especialmente no Instagram e TikTok, que são plataformas visuais e atraentes. A preferência pelo Whatsapp destaca a importância da comunicação direta e personalizada com os clientes.

Gráfico 2 - Canais de comunicação

Quais canais de comunicação você gostaria de receber promoções e informações sobre um salão de cabelos cacheados ? Marque até 3 opções.

114 respostas



Fonte - Dados da Pesquisa (2023)

Com base em todas as análises da pesquisa de mercado apresentada acima, pode-se concluir que existe uma demanda significativa por um salão especializado em cabelos cacheados na região de João Pessoa. A pesquisa revelou que a maioria das pessoas está disposta a frequentar esse tipo de salão, o que indica um mercado potencial sólido. A pesquisa mostrou que 100% (114 respondentes) acreditam que um salão especializado ajudaria a promover a aceitação e valorização dos cabelos cacheados. Isso reflete uma conscientização crescente sobre a importância da diversidade e da promoção da beleza natural dos cabelos cacheados.

Cerca de 66,7%(76 respondentes) tiveram experiências negativas com salões de beleza que não sabiam lidar com cabelos cacheados. Isso destaca a necessidade de educação e treinamento para os profissionais que trabalham no salão. A pesquisa revelou também uma ampla gama de serviços demandados, incluindo corte, tratamento, estilização, consultoria capilar, venda de produtos especializados, entre outros. Isso sugere que o salão pode oferecer uma variedade de serviços para atender às necessidades diversificadas dos clientes. A maioria dos respondentes está disposta a pagar entre R\$100,00 e R\$200,00 por um serviço, o que indica que preços acessíveis são uma consideração importante ao estabelecer a estratégia de preços do salão.

A preferência pela localização no Centro de João Pessoa é forte, mas também há interesse em outros bairros. A localização no Centro pode ser uma escolha sólida devido à sua acessibilidade e visibilidade, mas outras áreas também têm potencial. A pesquisa destacou a preferência por canais de comunicação digital, como Instagram, Whatsapp e TikTok. Isso significa que o Cacheart *Studio* deve investir em uma forte presença online e criar conteúdo envolvente nessas plataformas.

No geral, a pesquisa indica que há oportunidades sólidas para o estabelecimento de um salão especializado em cabelos cacheados em João Pessoa, desde que sejam consideradas as preferências do público-alvo, a localização e a oferta de serviços. Essas conclusões fornecem uma base sólida para o direcionamento de estratégias de marketing para o Cacheart *Studio*.

3. PLANO DE MARKETING

O plano de *marketing* definirá as estratégias e ações que serão utilizadas para promover, posicionar a marca no mercado, aumentar a visibilidade e atrair mais clientes. A partir de elementos do composto de *marketing*.

3.1. Logotipo

A logotipo traz um *design* que remete à curvatura dos cachos, com linhas sinuosas e losangular. As cores são vibrantes e alegres, com tons de rosa, dourado e roxo, para transmitir uma sensação de beleza, jovialidade e empoderamento feminino. Além disso, com uma fonte moderna e legível, para facilitar a identificação do estabelecimento pelos clientes.

Figura 2 - Logotipo



Fonte: Elaboração Própria (2023)

3.2. Serviço

Compreendendo a diversidade dos tipos de cabelo e as necessidades específicas de cada cliente. A estratégia é oferecer serviços que vão além do convencional, abrangendo desde cortes e tratamentos capilares personalizados até consultoria de visagismo e orientação na transição capilar. Essa abordagem estratégica não atende apenas às necessidades dos clientes, mas também estabelece ao salão como um destino confiável e único para cuidados capilares, fortalecendo a fidelização e atração de novos clientes em busca de soluções personalizadas e especializadas para seus cabelos cacheados. Sendo assim, o *mix* de serviços se estende aos seguintes itens:

- Corte de cabelo para diferentes tipos de cachos (2A, 2B, 2C, 3A, 3B, 3C, 4A, 4B, 4C);
- Tratamentos capilares específicos para cabelos cacheados (hidratação, nutrição, reconstrução);

- Penteados para eventos especiais;
- Técnicas de finalização para definir cachos (fitagem, *dedoliss*, *twist*, entre outras);
- Coloração de cabelos cacheados;
- Visagismo em que busca valorizar o indivíduo como um todo. Para isso faz uma profunda análise para adequar a imagem ao desejo do cliente. Analisam-se os aspectos físicos, formato do rosto, proporções, cor da pele, feições, estilo e personalidade para orientar a cliente sobre tipo de maquiagem, cabelo, roupas e acessórios.
- Serviços de consultoria para transição capilar (orientação para quem deseja deixar de alisar os cabelos);
- Corte e cuidados para cabelos crespos e afro-texturizados.
- Alongamento de cabelos cacheados com extensões naturais ou sintéticas.
- Pacote básico: Composto por corte, hidratação e finalização;
- Pacote intermediário: Composto por corte, hidratação, reconstrução e finalização;
- Pacote Completo: Composto por corte, hidratação, coloração e finalização.

3.3. Preço

Desta forma, a estratégia de precificação do Cacheart Studio é centrada no valor que oferecemos aos nossos clientes, refletindo nosso compromisso com a excelência e a satisfação do cliente. Ao determinar nossos preços, não nos baseamos apenas na concorrência, mas também consideramos cuidadosamente a cobertura dos custos operacionais e despesas, garantindo que nossos serviços sejam financeiramente sustentáveis. A abordagem vai além, ela se baseia na percepção de valor que nossos serviços proporcionarão aos clientes. Oferecemos uma variedade de opções, desde cortes específicos até pacotes completos, permitindo que os clientes escolham de acordo com suas necessidades e orçamento. Com isso, reforçamos a ideia de que a qualidade e a especialização de nossos serviços justificam o investimento, garantindo que nossos clientes saiam satisfeitos e confiantes em sua escolha.

Quadro 5 - Cartela de Serviços

Item	Descrição	Preço Por Cliente
1	Corte Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 100,00
2	Corte Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 120,00
3	Corte Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 150,00
4	Penteados Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 80,00
5	Penteados Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 100,00
6	Penteados Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 120,00
7	Técnicas de Finalização Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 50,00
8	Técnicas de Finalização Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 70,00
10	Técnicas de Finalização Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 90,00
11	Coloração Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 200,00
12	Coloração Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 250,00
13	Coloração Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 300,00

14	Serviços de Consultoria * por sessão	R\$ 100,00
15	Alongamento de Cabelos Cacheados	R\$ 300,00
16	Pacote Básico Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 250,00
17	Pacote Básico Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 300,00
18	Pacote Básico Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 350,00
19	Pacote Intermediário Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 300,00
20	Pacote Intermediário Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 350,00
21	Pacote Intermediário Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 400,00
22	Pacote Completo Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 1.000,00
23	Pacote Completo Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 1.500,00
24	Pacote Completo Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 2.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

3.4. Promoção

A estratégia de promoção do Cacheart *Studio* foi elaborada para alcançar e envolver nosso público-alvo. Essa estratégia abrange uma variedade de táticas, incluindo marketing digital com campanhas de anúncios pagos no Google e nas redes sociais, produção de conteúdo relevante para nossas redes sociais, envio de e-mail marketing para manter nossos clientes atualizados, parcerias estratégicas com influenciadores digitais locais que compartilham nossa missão e visão, promoções atraentes, como descontos para novos clientes e pacotes de serviços em épocas estratégicas, organização de eventos temáticos para construir uma comunidade de entusiastas dos cabelos cacheados, parcerias com empresas de produtos capilares para gerar visibilidade e benefícios exclusivos para nossos clientes, e um programa de indicações para incentivar nossos clientes a compartilhar sua experiência com amigos e conhecidos. Essa abordagem holística visa criar uma presença forte no mercado, promover o conhecimento da marca e solidificar a posição de referência em cuidados em cabelos cacheados.

- *Marketing* digital: Com campanhas de anúncios pagos no Google e redes sociais, produção de conteúdo para redes sociais, e-mail *marketing* para clientes cadastrados.
- Parcerias com influenciadores digitais: Parcerias com influenciadores digitais com um grande número de seguidores em João Pessoa, especialmente com o público alvo.
- Promoções: Descontos em serviços para clientes que marcam o primeiro atendimento, pacotes de serviços a preços mais acessíveis em janeiro, descontos em serviços no aniversário do cliente, entre outras promoções.
- Eventos temáticos: Eventos temáticos, como *workshops*, palestras e atividades relacionadas aos cuidados com cabelos cacheados, para atrair clientes em potencial e gerar engajamento nas redes sociais.

- Parcerias com empresas: Parcerias com empresas de produtos para cabelos cacheados para gerar visibilidade e oferecer benefícios exclusivos aos clientes.
- Indicações: os clientes que indicarem amigos e conhecidos terão, ambos, descontos ou brindes em serviços como recompensa.

3.5. Praça

A praça do Cacheart *Studio* é cuidadosamente pensada para assegurar que os serviços estejam disponíveis para o consumidor no local e no momento ideal. Isso se traduz em uma localização estratégica no Centro de João Pessoa, escolhida por sua acessibilidade, visibilidade e alta circulação de pessoas. Além disso, reconhecemos a importância da presença online e, portanto, estabeleceremos uma forte presença nas redes sociais, com destaque para WhatsApp e Instagram, mantendo uma página bem elaborada e constantemente atualizada. Essa abordagem busca garantir que nossos clientes possam acessar facilmente nossos serviços no mundo físico e virtual, tornando o Cacheart Studio uma referência confiável para cuidados capilares de alta qualidade para cabelos cacheados. O *mix* de praça incluirão:

- Localização estratégica: Localizado em uma área de fácil acesso no Centro de João Pessoa, com boa visibilidade e em uma região com grande circulação de pessoas. O interior do salão está projetado para criar um ambiente acolhedor e confortável que reflita a proposta de ser um especialista em cabelos cacheados. O layout dos móveis, decoração e iluminação serão cuidadosamente planejados para proporcionar uma experiência agradável aos clientes.
- Presença nas redes sociais: Estará presente nas redes sociais, principalmente no *Whatsapp e Instagram* com uma página bem elaborada e atualizada, para ampliar o alcance e a visibilidade do estabelecimento. Para facilitar a conveniência dos clientes, ofereceremos a opção de agendamento online por meio do WhatsApp. Isso permitirá que nossos clientes escolham horários que se adequem às suas necessidades.

4. PLANO OPERACIONAL

Aqui estão descritas as principais etapas e tarefas envolvidas na prestação de serviço, desde o momento que o cliente entra no estabelecimento como arranjo físico da organização, a capacidade produtiva, os principais processos para o funcionamento, necessidade de pessoal, a estrutura organizacional e processos operacionais envolvidos na execução do negócio.

4.1 *Layout*

Para o *layout* foi planejado levando em consideração o espaço disponível, a fluidez do atendimento, a ergonomia das estações de trabalho e a experiência do cliente. Conforme Figura 2, local com um total de 193m², localizado no Empresarial Colianal - Av. Alm. Barroso, 657 - Centro, João Pessoa - PB, 58013-120.

Figura 3 - Planta Baixa



Fonte: Elaboração Própria (2023)

Recepção: Uma área de recepção acolhedora e confortável, onde os clientes podem ser recebidos e aguardar o atendimento.

Área de lavagem: Um espaço com lavatórios e cadeiras confortáveis para realizar a lavagem dos cabelos dos clientes.

Estações de trabalho: Estações de trabalho para os profissionais de cabelo, equipadas com espelhos, cadeiras e todas as ferramentas e produtos necessários para cortar, estilizar e cuidar dos cabelos cacheados.

Área de secagem: Um espaço com secadores e áreas de espera para os clientes enquanto seus cabelos estão sendo secos.

Área de descanso: Um espaço confortável onde os clientes podem relaxar durante o processo de atendimento ou enquanto esperam por um serviço.

Banheiros: Banheiros limpos e bem equipados para uso dos clientes.

Iluminação adequada: Em todo o salão para que os profissionais possam trabalhar com precisão e os clientes se sintam confortáveis.

Estacionamento: Para proporcionar comodidade e para contribuir com a experiência dos clientes.

4.2 Capacidade Produtiva

A capacidade produtiva variará bastante, pois dependerá da demanda. Assim, inicialmente com 2 estações de trabalho. O estabelecimento funcionará 8 horas por dia, 6 dias por semana.

O estabelecimento funcionará 8 horas por dia, 6 dias por semana, resultando em 48 horas/semana. Em um mês corresponderá 384 horas, já que são 2 estações de trabalho, mas para a construção do plano financeiro vai ser estimado considerando 50% da capacidade máxima da empresa, em virtude de ser uma empresa nova no mercado e que precisa conquistar os futuros clientes, sendo assim, 192 horas/mês.

Quadro 6 – Duração média dos serviços

Item	Descrição	Tempo estimado/h
1	Corte Cabelo Curto (até o ombro)	1
2	Corte Cabelo Médio (ombro até costas)	1,5
3	Corte Cabelo Longo (abaixo das costas)	2
4	Penteados Cabelo Curto (até o ombro)	1,5
5	Penteados Cabelo Médio (ombro até costas)	2
6	Penteados Cabelo Longo (abaixo das costas)	2,5
7	Técnicas de Finalização Cabelo Curto (até o ombro)	1
8	Técnicas de Finalização Cabelo Médio (ombro até costas)	1,5
10	Técnicas de Finalização Cabelo Longo (abaixo das costas)	1
11	Coloração Cabelo Curto (até o ombro)	3
12	Coloração Cabelo Médio (ombro até costas)	3,5
13	Coloração Cabelo Longo (abaixo das costas)	4
14	Serviços de Consultoria * por sessão	1
15	Alongamento de Cabelos Cacheados	2
16	Pacote Básico Cabelo Curto (até o ombro)	2
17	Pacote Básico Cabelo Médio (ombro até costas)	2,5
18	Pacote Básico Cabelo Longo (abaixo das costas)	3
19	Pacote Intermediário Cabelo Curto (até o ombro)	2
20	Pacote Intermediário Cabelo Médio (ombro até costas)	2,5
21	Pacote Intermediário Cabelo Longo (abaixo das costas)	3
22	Pacote Completo Cabelo Curto (até o ombro)	3
23	Pacote Completo Cabelo Médio (ombro até costas)	3,5
24	Pacote Completo Cabelo Longo (abaixo das costas)	4

Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.3 Processos Operacionais

Para o funcionamento da organização, define-se alguns principais processos operacionais. Seguem abaixo as etapas básicas.

4.3.1 Atendimento ao cliente

Os clientes são recebidos no *studio*, onde podem agendar seus serviços ou optar por atendimento imediato, caso haja disponibilidade. É importante ressaltar o atendimento cordial e atencioso para garantir a satisfação do cliente.

4.3.2 Análise dos cabelos

Antes de iniciar o serviço, o profissional faz uma análise dos cabelos do cliente para identificar seu tipo e estado atual. Isso ajudará a definir os produtos e técnicas adequados para cada caso.

4.3.3 Preparação dos cabelos

Em seguida, os cabelos do cliente são preparados para o serviço, seja por meio de lavagem ou outros procedimentos necessários para garantir a qualidade do serviço.

4.3.4 Corte, tratamento e finalização

O serviço propriamente dito é realizado de acordo com as necessidades e desejos do cliente, seja um corte, um tratamento específico ou outro serviço. Ao finalizar o serviço, o profissional realiza uma finalização para garantir que o resultado fique do agrado do cliente.

4.3.5 Pagamento e agendamento

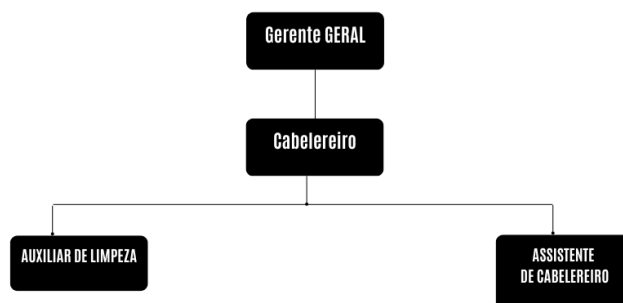
Por fim, o cliente realiza o pagamento do serviço e pode agendar um novo atendimento, caso seja necessário.

4.3.6 Necessidade de Pessoal

É importante considerar a demanda de clientes e a capacidade produtiva do salão para determinar o número necessário de funcionários. O quadro inicial de funcionários contará:

- 1 Gerente geral: responsável por supervisionar todas as operações do salão, incluindo finanças, recursos humanos, marketing e atendimento ao cliente. Formação necessária em Administração, experiência comprovada em gestão de negócios ou salões de beleza. Habilidades de liderança, organização e tomada de decisão.
- 1 Cabeleireiro especializado em cabelos cacheados: Profissional capacitado e experiente em cortes, estilização e cuidados específicos para cabelos cacheados. Formação em Cabeleireiro Profissional, especialização em cabelos cacheados, com treinamento específico e certificações. Experiência comprovada em cortes, estilização e tratamentos para cabelos cacheados.
- 1 assistente de cabeleireiro: Pessoa que auxiliará o cabeleireiro no atendimento aos clientes, na lavagem dos cabelos, na preparação dos materiais e no suporte geral. Formação ou curso de assistente de cabeleireiro. Paixão pela área de beleza e cabelos. Capacidade de trabalho em equipe e disposição para aprender.
- 1 Recepcionista: Responsável por receber os clientes, agendar os horários de atendimento, atender telefonemas e auxiliar na organização geral do salão. Requisitos para contratação, experiência em atendimento ao cliente ou funções administrativas habilidades de comunicação e organização. Conhecimento em agendamento e sistemas de reservas é uma vantagem.
- 1 Auxiliar de limpeza: Responsável pela limpeza e organização do salão, garantindo um ambiente limpo e agradável para os clientes. Experiência em serviços de limpeza e organização. Atencioso(a) aos detalhes e comprometido(a) com a manutenção de um ambiente limpo e higiênico.

Figura 4 - Organograma



Fonte: Elaboração Própria (2023)

4.3.6.1 Recrutamento Futuro:

Planejamos expandir nossa equipe à medida que o negócio cresça, contratando cabeleireiros especializados em cabelos cacheados adicionais para atender à demanda. O foco será pessoas com paixão por cabelos cacheados e habilidades profissionais nesse campo. Acreditamos que ter uma equipe dedicada e experiente é crucial para atender à crescente demanda de clientes que buscam cuidados específicos para cabelos cacheados.

4.3.6.2 Desenvolvimento da Equipe:

O investimento na formação contínua da equipe é um pilar essencial para manter a excelência no atendimento aos nossos clientes. Investir na formação permitindo e financiando que os nossos colaboradores participem de cursos e workshops relacionados a cabelos cacheados e técnicas de estilização. Isso garantirá que nossa equipe se mantenha atualizada com as tendências e continue aprimorando suas habilidades.

4.3.6.3 Remuneração e Benefícios:

Reconhecemos a importância de uma equipe motivada e comprometida. Portanto, buscaremos implementar estratégias de competitividade que incluam incentivos com base no desempenho e na satisfação do cliente. Além disso, temos a pretensão de ampliar os benefícios oferecidos aos nossos funcionários, como planos de segurança de saúde abrangentes, convênio com estabelecimentos próximos da empresa e vantagens em academias.

4.3.6.4 Necessidades de Pessoal a Curto e Longo Prazo:

No curto prazo, nossa equipe atual está equipada para atender à demanda atual dos clientes. Entretanto, à medida que nossa base de clientes se expande, registramos a necessidade de mais cabeleireiros especializados em cabelos cacheados. A contratação de um longo prazo será orientada pela crescente demanda, garantindo que possamos manter um alto padrão de atendimento e reduzir o tempo de espera dos clientes.

4.3.6.5 Plano de Sucessão:

Desenvolveremos um plano de sucessão para garantir a continuidade do negócio em caso de ausência da proprietária. Isso incluirá a identificação e treinamento de líderes potenciais dentro da equipe.

5. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é uma ferramenta crucial para auxiliar na tomada de decisões estratégicas, na busca de financiamento e na monitorização do desempenho financeiro ao longo do tempo.

5.1 Investimentos Fixos

Os elementos e recursos essenciais para garantir o funcionamento da empresa englobam os componentes fixos, incluindo equipamentos, dispositivos eletrônicos, mobiliário, equipamentos diversos e outros elementos que constituem esse investimento. Conforme indicado no Quadro abaixo, é possível identificar a lista que compõe essa categoria de investimento.

Quadro 7 - Investimentos Fixos

Itens	Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
1	Cadeira de corte	3	R\$ 1.800,00	R\$ 5.400,00
2	Lavatórios	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
3	Espelhos	3	R\$ 2.500,00	R\$ 7.500,00
4	Carrinhos e organizadores	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
5	Secadores de cabelo e difusores	3	R\$ 350,00	R\$ 1.050,00
6	Modeladores de cachos	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
7	Conjunto Sofá	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
8	Cadeiras para área de espera	4	R\$ 300,00	R\$ 1.200,00
9	Ar condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
10	Computador + impressora	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
11	Escovas diversas	30	R\$ 50,00	R\$ 1.500,00
12	Tesouras diversas	35	R\$ 3,00	R\$ 105,00
13	Diversos para corte	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
14	Mesas de centro e canto	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
15	TV	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
16	Purificador de água	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
17	Cafeteria	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
TOTAL				R\$ 46.705,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.2 Capital de Giro

O capital de giro é a quantia em dinheiro que o salão precisa para cobrir suas despesas operacionais diárias, como pagamento de salários, compra de suprimentos, pagamento de contas e outras despesas correntes. Ele é fundamental para manter as operações do negócio

funcionando sem problemas, garantindo que haja fundos disponíveis para cumprir os compromissos financeiros do dia a dia.

5.2.1 Estoque Inicial

O estoque inicial do Cacheart Studio consiste em uma cuidadosa seleção de produtos capilares de alta qualidade e equipamentos essenciais para nossos serviços especializados em cabelos cacheados. Estes incluem uma variedade de produtos de tratamento, estilização e manutenção dos cachos, garantindo que nossos clientes tenham acesso aos melhores produtos para manter a saúde e a beleza de seus cabelos.

Quadro 8 - Estoque Inicial

Itens	Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
1	Shampoo	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
2	Condicionador	10	R\$ 45,00	R\$ 450,00
3	Creme capilar	5	R\$ 37,00	R\$ 185,00
4	Defrizante	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
5	Fixador	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
6	Kit cauterização capilar	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00
7	Neutralizante	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
8	Óleo capilar	1	R\$ 99,50	R\$ 99,50
9	Papel mechas (folhas)	200	R\$ 0,25	R\$ 50,00
10	Reparador de Pontas	6	R\$ 20,00	R\$ 120,00
11	Tintas diversas	15	R\$ 50,00	R\$ 750,00
12	Touca de silicone	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
13	Luvas descartáveis (50 un)	2	R\$ 27,00	R\$ 54,00
TOTAL				R\$ 2.978,50

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.2.2 Caixa Mínimo

O caixa mínimo representa o montante financeiro necessário para cobrir as despesas operacionais essenciais do Cacheart Studio, durante os primeiros meses de operação. Este fundo de reserva é uma medida de segurança para garantir que a empresa possa funcionar sem interrupções, mesmo em situações adversas, até que alcance um ponto de equilíbrio financeiro.

1º passo: Contas a receber – cálculo do prazo médio de recebimento das vendas

Quadro 9 - Prazo Médio de Recebimento de Vendas

Prazo	(%)	Nº de Dias	Média em Dias
À Vista	40	0	0

A Prazo	60	15	9
Prazo Médio Total			9

Fonte: Elaboração Própria (2023)

2º passo: Fornecedores – cálculo do prazo médio de compras

Quadro 10- Prazo Médio de Compras

Prazo	(%)	Nº de Dias	Média em Dias
À Vista	50	0	0
A Prazo ¹	20	15	3
A Prazo ²	30	30	9
Prazo Médio Total			12

Fonte: Elaboração Própria (2023)

3º passo: Estoques– cálculo do prazo médio de estoque

Quadro 11 - Necessidade Média de Estoque

	Número de Dias
Necessidade Média de Estoque	30

Fonte: Elaboração Própria (2023)

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

Quadro 12 - 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	9
2. Estoques - necessidade média de estoques	30
Subtotal 1 (item 1 + item 2)	39
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores - prazo médio de compras	12
Subtotal 2 (item 3)	12

Necessidade líquida de capital de giro (Subtotal 1 – Subtotal 2)

27

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 13 - Caixa Mínimo

Item	Descrição	Valor
01	Custo Fixo Mensal (Quadro 24 - despesas operacionais)	R\$ 15.472,70
02	Custo Variável Mensal (Soma do custo variável do serviço + custo de comercialização)	R\$ 7.121,66
03	Custo Total da Empresa (Item 1 + Item 2)	R\$ 22.594,36
04	Custo Total diário (valor do Item 3 dividido por 30 dias)	R\$ 753,15
05	Necessidade Líquida de Capital de Giro (dias)	27
06	Caixa Mínimo (Item 4 * Item 5)	R\$ 20.334,93

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Para a determinação do capital de giro somou-se o valor do estoque inicial com o do caixa mínimo, como pode ser visto no Quadro 14.

Quadro 14 - Capital de Giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial (Quadro 8 - Investimento em estoque inicial)	R\$ 2.978,50
B – Caixa Mínimo (Quadro 13- Caixa mínimo)	R\$ 20.334,93
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 23.313,43

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.3 Investimentos Pré-Operacionais

Os investimentos pré-operacionais são os recursos financeiros destinados a despesas que ocorrem antes do início das operações efetivas do Cacheart Studio. Isso inclui despesas como despesas de legalização, adaptação do espaço de físico e outras atividades preparatórias que são fundamentais para o lançamento bem-sucedido do negócio, conforme o quadro abaixo:

Quadro 15 - Investimentos Pré-Operacionais

Descrição	Valor
Despesas de legalização	R\$ 1.500,00
Adaptação do espaço físico	R\$ 2.000,00
Treinamentos	R\$ 1.000,00
Estruturação de Marketing	R\$ 1.700,00
Total	R\$ 6.200,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.4 Investimento Total

Ao que se refere ao investimento total, foi somado as estimativas de investimento fixo, o capital de giro e o investimento pré-operacional já descrito em tópicos anteriores, conforme os Quadros 16 e 17 a seguir:

Quadro 16 - Investimento Total

Descrição	Valor	%
Investimentos Fixos (Quadro 7- Investimentos Fixos)	R\$ 46.705,00	61,28
Capital de Giro (Quadro 14- Capital de Giro (Resumo))	R\$ 23.313,43	30,59
Investimentos Pré-operacionais	R\$ 6.200,00	8,13
Total	R\$ 76.218,43	100

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 17 - Recursos do Investimento

Descrição	Valor	%
Recursos Próprios - Taís	R\$ R\$ 76.218,43	100
Total	R\$ R\$ 76.218,43	100

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.5 Estimativa do Faturamento Mensal

Para projetar a receita mensal da empresa, o Quadro 18 foi elaborado conforme a estimativa de que a organização funcione com os serviços planejados no total de 192 horas.

Quadro 18 - Estimativa do Faturamento

Item	Descrição	Preço Por Cliente	Quantidade Estimada	Faturamento Mês	Faturamento Ano
------	-----------	-------------------	---------------------	-----------------	-----------------

1	Corte Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 100,00	7	R\$ 700,00	R\$ 8.400,00
2	Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 120,00	6	R\$ 720,00	R\$ 8.640,00
3	Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 150,00	7	R\$ 1.050,00	R\$ 12.600,00
4	Penteados Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 80,00	2	R\$ 160,00	R\$ 1.920,00
5	Penteados Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 100,00	5	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
6	Penteados Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 120,00	4	R\$ 480,00	R\$ 5.760,00
7	Técnicas de Finalização Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 50,00	3	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
8	Técnicas de Finalização Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 70,00	2	R\$ 140,00	R\$ 1.680,00
10	Técnicas de Finalização Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 90,00	4	R\$ 360,00	R\$ 4.320,00
11	Coloração Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 200,00	4	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
12	Coloração Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 250,00	8	R\$ 2.000,00	R\$ 24.000,00
13	Coloração Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 300,00	2	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00
14	Serviços de Consultoria * por sessão	R\$ 100,00	2	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
15	Alongamento de Cabelos Cacheados	R\$ 300,00	3	R\$ 900,00	R\$ 10.800,00
16	Pacote Básico Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 250,00	3	R\$ 750,00	R\$ 9.000,00
17	Pacote Básico Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 300,00	4	R\$ 1.200,00	R\$ 14.400,00
18	Pacote Básico Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 350,00	3	R\$ 1.050,00	R\$ 12.600,00
19	Pacote Intermediário Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 300,00	2	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00
20	Pacote Intermediário Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 350,00	4	R\$ 1.400,00	R\$ 16.800,00
21	Pacote Intermediário Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 400,00	3	R\$ 1.200,00	R\$ 14.400,00
22	Pacote Completo Cabelo Curto (até o ombro)	R\$ 1.000,00	2	R\$ 2.000,00	R\$ 24.000,00
23	Pacote Completo Cabelo Médio (ombro até costas)	R\$ 1.500,00	2	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
24	Pacote Completo Cabelo Longo (abaixo das costas)	R\$ 2.000,00	3	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00
Total				R\$ 25.960,00	R\$ 311.520,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.6 Custo Unitário dos Serviços

Para determinar o custo por unidade dos serviços, foi realizado um cálculo que está detalhado no Quadro 19, o qual apresenta os valores médios dos custos para cada tipo de serviço. O custo da hora da mão de obra foi calculado considerando o custo da mão de obra direta (R\$ 8.166,20) dividido pela quantidade de horas trabalhadas no mês (192 horas). O cálculo do custo do estoque foi por meio de uma média ponderada entre os itens do estoque.

Quadro 19 – Custos Unitário dos Serviços

Item	Descrição	Temp o estim ado/h	Custo MDO /hora	Custo MDO/ser viço	Custo do Estoque Estima do	Custo Unitári o (MDO +estoq ue)	Qtd Vendid a/mês	Custo Total Estimado/mês
1	Corte Cabelo Curto (até o ombro)	1	24,24	24,24	10,95	35,19	7	246,33
2	Cabelo Médio (ombro até costas)	1,5	24,24	36,36	10,95	47,31	6	283,86
3	Cabelo Longo (abaixo das costas)	2	24,24	48,48	10,95	59,43	7	416,01
4	Penteados Cabelo Curto (até o ombro)	1,5	24,24	36,36	10,95	47,31	2	94,62
5	Penteados Cabelo Médio (ombro até costas)	2	24,24	48,48	10,95	59,43	5	297,15
6	Penteados Cabelo Longo (abaixo das costas)	2,5	24,24	60,6	10,95	71,55	4	286,2
7	Técnicas de Finalização Cabelo Curto (até o ombro)	1	24,24	24,24	10,95	35,19	3	105,57
8	Técnicas de Finalização Cabelo Médio (ombro até costas)	1,5	24,24	36,36	10,95	47,31	2	94,62
10	Técnicas de Finalização Cabelo Longo (abaixo das costas)	1	24,24	24,24	10,95	35,19	4	140,76

11	Coloração Cabelo Curto (até o ombro)	3	24,24	72,72	10,95	83,67	4	334,68
12	Coloração Cabelo Médio (ombro até costas)	3,5	24,24	84,84	10,95	95,79	8	766,32
13	Coloração Cabelo Longo (abaixo das costas)	4	24,24	96,96	10,95	107,91	2	215,82
14	Serviços de Consultoria * por sessão	1	24,24	24,24	10,95	35,19	2	70,38
15	Alongamento de Cabelos Cacheados	2	24,24	48,48	10,95	59,43	3	178,29
16	Pacote Básico Cabelo Curto (até o ombro)	2	24,24	48,48	10,95	59,43	3	178,29
17	Pacote Básico Cabelo Médio (ombro até costas)	2,5	24,24	60,6	10,95	71,55	4	286,2
18	Pacote Básico Cabelo Longo (abaixo das costas)	3	24,24	72,72	10,95	83,67	3	251,01
19	Pacote Intermediário Cabelo Curto (até o ombro)	2	24,24	48,48	10,95	59,43	2	118,86
20	Pacote Intermediário Cabelo Médio (ombro até costas)	2,5	24,24	60,6	10,95	71,55	4	286,2
21	Pacote Intermediário Cabelo Longo (abaixo das costas)	3	24,24	72,72	10,95	83,67	3	251,01
22	Pacote Completo Cabelo Curto (até o ombro)	3	24,24	72,72	10,95	83,67	2	167,34
23	Pacote Completo Cabelo Médio (ombro até costas)	3,5	24,24	84,84	10,95	95,79	2	191,58
24	Pacote Completo Cabelo Longo	4	24,24	96,96	10,95	107,91	3	323,73

	(abaixo das costas)							
Total			R\$ 557,52	R\$ 1.284,72	R\$ 251,85	R\$ 1.536,57	85	R\$ 5.584,83

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.7 Custo de Comercialização

Devido à quantidade de serviços do composto de *marketing* da empresa, o Quadro 20 foi elaborado com a finalidade de separar e identificar alguns dos custos unitários médios de comercialização mensal.

Quadro 20 – Custos de Comercialização mensal

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4%	R\$ 25.960,00	R\$ 1.038,40
Subtotal 1			R\$ 1.038,40
2. Gastos com vendas	3,20%	R\$ 15.576,00	R\$ 498,43
Subtotal 2			R\$ 498,43
TOTAL (subtotal 1 + subtotal 2)			R\$ 1.536,83

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.8 Custo de Mão de Obra

A seguir serão demonstrados os custos com os salários que independem da quantidade de vendas.

Quadro 21- Custo de mão de obra/mês

Funcionário	Quantidade	Salário Bruto	Encargos (R\$)	Valor Total (R\$)
Auxiliar de limpeza	1	R\$ 1.320,00	435,60	R\$ 1.755,60
Assistente de cabeleireiro	1	R\$ 1.500,00	495,00	R\$ 1.995,00
Cabeleireira	1	R\$ 2.000,00	660,00	R\$ 2.660,00
Recepcionista	1	R\$ 1.320,00	435,60	R\$ 1.755,60
		R\$ 6.140,00	2.026,20	R\$ 8.166,20

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Aqui não está sendo considerado o pagamento das comissões/horas extras. A composição dos encargos está estimada conforme a tabela a seguir de acordo com a legislação vigente.

Quadro 22 - Custo de mão de obra

Encargos	%
INSS	20
FGTS	8
Outros encargos	5
Total	33

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.9 Custo com Depreciação

A depreciação, ou perda de valor, representa o custo ao longo do tempo que a Cacheart Studio enfrentará devido à obsolescência dos ativos fixos, como máquinas, móveis, imóveis e instalações, causada pelo desgaste natural ou pelo uso na produção. Para refletir esse cálculo, foi elaborado o Quadro a seguir.

Quadro 23 - Custo com Depreciação

Descrição	Valor	Vida Útil	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Cadeira de corte	R\$ 5.400,00	4	R\$ 112,50	R\$ 1.350,00
Lavatórios	R\$ 9.000,00	5	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
Espelhos	R\$ 7.500,00	6	R\$ 104,17	R\$ 1.250,00
Carrinhos e organizadores	R\$ 1.500,00	3	R\$ 41,67	R\$ 500,00
Secadores de cabelo e difusores	R\$ 1.050,00	4	R\$ 21,88	R\$ 262,50
Modeladores de cachos	R\$ 900,00	4	R\$ 18,75	R\$ 225,00
Conjunto Sofá	R\$ 3.000,00	3	R\$ 83,33	R\$ 1.000,00
Cadeiras para área de espera	R\$ 1.200,00	3	R\$ 33,33	R\$ 400,00
Ar condicionado	R\$ 2.000,00	10	R\$ 16,67	R\$ 200,00
Computador + impressora	R\$ 2.000,00	4	R\$ 41,67	R\$ 500,00
Escovas diversas	R\$ 1.500,00	1	R\$ 125,00	R\$ 1.500,00
Tesouras diversas	R\$ 105,00	4	R\$ 2,19	R\$ 26,25
Diversos para corte	R\$ 2.000,00	2	R\$ 83,33	R\$ 1.000,00
Mesas de centro e canto	R\$ 1.900,00	4	R\$ 39,58	R\$ 475,00
TV	R\$ 5.000,00	7	R\$ 59,52	R\$ 714,29
Purificador de água	R\$ 750,00	2	R\$ 31,25	R\$ 375,00

Cafeteria	R\$ 1.900,00	5	R\$ 31,67	R\$ 380,00
TOTAL			R\$ 996,50	R\$ 11.958,04

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.10 Custos Fixos Operacionais Mensais

A seção de custos operacionais fixos mensais mostra o total das despesas que a empresa deve pagar mensalmente, independentemente da quantidade de serviços vendidos. Isso significa que, mesmo sem vendas, a empresa ainda terá que cobrir os custos listados no quadro abaixo.

Quadro 24- Custos Fixos Operacionais Mensais

Item	Descrição	Valor (R\$)
1	Salário + encargos	R\$ 8.166,20
2	Aluguel	R\$ 2.500,00
3	Água	R\$ 300,00
4	Energia	R\$ 500,00
5	Telefone + Internet	R\$ 150,00
6	Contador	R\$ 600,00
7	Pró-labore	R\$ 2.000,00
8	Material de limpeza	R\$ 100,00
9	Depreciação de máquinas e equipamentos	R\$ 996,50
10	Material de escritório	R\$ 60,00
11	Campanhas e Impulsos de Marketing	R\$ 100,00
TOTAL		R\$15.472,70

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.11 Demonstrativos de Resultados

Os Demonstrativos de Resultados (DRE) mostram qual será o lucro líquido do Cacheart Studio, conforme as estimativas já realizadas, constando se terá lucro ou prejuízo conforme cálculos.

Quadro 25 - DRE

Descrição	Valores Mensais (R\$)	Valores Anuais (R\$)
RECEITA TOTAL (=)	R\$ 25.960,00	R\$ 311.520,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (-)	- R\$ 7.121,66	- R\$ 85.459,92
- Custo Unitário do Serviço (Quadro 19)	- R\$ 5.584,83	- R\$ 67.017,96
- Custo com comercialização (Quadro 20)	- R\$ 1.536,83	- R\$ 18.441,96

RESULTADO OPERACIONAL (=)	R\$ 18.838,34	R\$ 226.060,08
CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	- R\$ 15.472,70	- R\$ 185.672,44
LUCRO LÍQUIDO (=)	R\$ 3.365,64	R\$ 40.387,64

Fonte: Elaboração Própria (2023)

5.12 Indicadores de Viabilidade

Com o objetivo de apoiar a avaliação da viabilidade do Cacheart Studio, os indicadores discutidos neste contexto permitem uma análise sob a perspectiva técnico-financeira, levando em consideração todos os dados apresentados ao longo deste plano de negócios.

5.12.1 Ponto de Equilíbrio

Este indicador fornece uma estimativa do valor de faturamento necessário para cobrir os custos operacionais do Cacheart Studio. O cálculo começa com a determinação do Índice de Margem de Contribuição (IMC), conforme definido na seguinte fórmula:

$$\text{IMC} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável}}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{R\$311.520,00} - \text{R\$85.459,92}}{\text{R\$ 311.520,00}} = 0,725$$

Após a obtenção do Índice de Margem de Contribuição acima, calcula-se o Ponto de Equilíbrio (PE) conforme fórmula:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{IMC}} = \frac{\text{R\$ 15.472,70}}{0,725} = \text{R\$ 21.322,02}$$

Diante dos resultados acima, a empresa precisa de uma receita mínima mensal de R\$21.322,02 para que não haja nenhum prejuízo.

5.12.2 Lucratividade

O indicador está vinculado à competitividade do Cacheart Studio e nos permite estimar o lucro que a empresa poderá gerar. Isso é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{R\$ 40.387,24} * 100}{\text{R\$311.520,00}} = 12,96\% \text{ a.a}$$

De acordo com os números apresentados na fórmula acima, após a quitação de custos e despesas, resta um lucro anual de R\$40.387,24. Esse valor representa uma margem de lucro de 12,6% ao ano.

5.12.3 Rentabilidade

Com o objetivo de avaliar a atratividade do empreendimento e compreender o retorno do capital investido, o indicador de rentabilidade foi utilizado. Ele é investimento calculado ao dividir o lucro líquido pelo total, conforme demonstrado na fórmula seguinte:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Investimento Total}} = \frac{\text{R\$ 40.387,24} * 100}{\text{R\$ 76.218,43}} = 52,98\% \text{ a.a}$$

O lucro líquido gerado pelo empreendimento é 443,41% maior do que o investimento total realizado. Em outras palavras, para cada unidade monetária investida, o negócio está gerando um retorno de 52,98% em lucro.

5.12.4 Prazo de Retorno do Investimento

Com o intuito de determinar o período necessário para recuperar o investimento financeiro no Cachart Studio, o cálculo do Indicador de Prazo de Retorno Investido (PRI) é realizado da seguinte maneira:

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{\text{R\$ 76.218,43}}{\text{R\$ 40.387,24}} = 1,88 \text{ ano}$$

Assim, de acordo com o resultado obtido, para conseguir o retorno do investimento após a inauguração da empresa, serão necessários aproximadamente 2 anos.

5.13 Construção de Cenários

Com o objetivo de apoiar a avaliação da viabilidade do Cachart Studio, os indicadores discutidos neste contexto permitem uma análise sob a perspectiva técnico-financeira, levando em consideração todos os dados apresentados ao longo deste plano de negócios.

5.13.1 Cenário Otimista

Nesta perspectiva de cenário otimista, almejamos um ambiente propício para vendas robustas no início da jornada do Cachart Studio. Aqui, esperamos superar as metas condicionais em cerca de 20%, o que, por sua vez, resultará em um aumento proporcional nos custos variáveis do serviço. Isso abre caminho para um maior lucro líquido e potenciais oportunidades de investimento no futuro.

Quadro 26- Estimativa do Faturamento Otimista

Item	Descrição	% Aumento	Faturamento Mês – cenário otimista	Faturamento Ano – cenário otimista
1	Faturamento cenário base (R\$ 25.960,00)	20	R\$31.152,00	R\$ 373.824,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 27 – Custos Unitário dos Serviços Cenário otimista

Item	Descrição	% Aumento	Custo Total Unitário Estimado/mês cenário otimista	Custo Total Unitário Estimado/ano cenário otimista
1	Custo unitário cenário base (R\$ 5.584,83)	20	R\$ 6.701,796	R\$80.421,552

Quadro 28– Custos de Comercialização mensal otimista

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4%	R\$ 31.152,00	R\$ 1.246,08
Subtotal 1			R\$ 1.246,08
2. Gastos com vendas	3,20%	R\$ 18.691,20	R\$ 598,12
Subtotal 2			R\$ 598,12
TOTAL (subtotal 1 + subtotal 2)			R\$ 1.844,20

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 29 - DRE Otimista

Descrição	Valores Mensais (R\$)	Valores Anuais (R\$)
RECEITA TOTAL (=)	R\$ 31.152,00	R\$ 373.824,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (-)	- R\$ 8.545,99	- R\$ 102.551,93
- Custo Unitário do Serviço (Quadro 27)	- R\$ 6.701,80	- R\$ 80.421,55
- Custo com comercialização (Quadro 28)	- R\$ 1.844,20	- R\$ 22.130,38
RESULTADO OPERACIONAL (=)	R\$ 22.606,01	R\$ 271.272,07
CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	- R\$ 15.472,70	- R\$ 185.672,44
LUCRO LÍQUIDO (=)	R\$ 7.133,30	R\$ 85.599,63

5.13.2 Cenário Pessimista

Para modelar um cenário desfavorável, onde prevemos que as vendas no início da empresa serão significativamente inferiores ao planejado, estimamos uma redução de cerca de

15% em relação às metas estabelecidas. Isso, por sua vez, afetará proporcionalmente os custos de produção. A partir dessas informações, surge a oportunidade de desenvolver estratégias de ação emergenciais para revitalizar o negócio.

Quadro 30 - Estimativa do Faturamento Pessimista

Item	Descrição	% Diminuição	Faturamento Mês Cenário pessimista	Faturamento Ano Cenário pessimista
1	Faturamento cenário base (R\$ 25.960,00)	15	R\$ 22.066,00	R\$ 264.792,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 31– Custos Unitário dos Serviços Cenário pessimista

Item	Descrição	%Diminuição	Custo Total Unitário Estimado/mês Cenário pessimista	Custo Total Unitário Estimado//ano Cenário pessimista
1	Custo unitário cenário base (R\$ 5.584,83)	15	R\$ 4.747,11	R\$ 56.965,27

Quadro 32 – Custos de Comercialização mensal pessimista

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4%	R\$ 22.066,00	R\$ 882,64
Subtotal 1			R\$ 882,64
2. Gastos com vendas	3,20%	R\$ 13.239,60	R\$ 423,67
Subtotal 2			R\$ 423,67
TOTAL (subtotal 1 + subtotal 2)			R\$ 1.306,31

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 33 - DRE Pessimista

Descrição	Valores Mensais (R\$)	Valores Anuais (R\$)
RECEITA TOTAL (=)	R\$ 22.066,00	R\$ 264.792,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (-)	- R\$ 6.053,41	- R\$ 72.640,95
- Custo Unitário do Serviço (Quadro 31)	- R\$ 4.747,11	- R\$ 56.965,27

- Custo com comercialização (Quadro 32)	- R\$ 1.306,31	- R\$ 15.675,69
RESULTADO OPERACIONAL (=)	R\$ 16.012,59	R\$ 192.151,05
CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	R\$ - 15.472,70	R\$ - 185.672,44
LUCRO LÍQUIDO (=)	R\$ 539,88	R\$ 6.478,61

Fonte: Elaboração Própria (2023)

O faturamento mensal no cenário pessimista é estimado em R\$22.066,00, em comparação com os R\$25.960,00 do cenário base, refletindo uma diminuição de 15%. O faturamento anual no cenário pessimista é calculado como R\$264.792,00. O lucro mensal líquido é de R\$539,88, e o lucro líquido anual é de R\$6.478,61. Nessa situação, a empresa está enfrentando um cenário pessimista com vendas abaixo das metas planejadas.

6. DECISÃO GERENCIAL

Diante de todas as análises detalhadas do plano de negócios proposto para o salão especializado em cabelos cacheados, toma-se a decisão gerencial de avançar com a implementação deste empreendimento. Acredita-se que este mercado oferece oportunidades em potencial e está alinhado com as tendências e demandas atuais dos consumidores por serviços de beleza personalizados e especializados.

No entanto, reconhecemos a importância de proceder com cautela e planejamento antes da abertura oficial do Cacheart Studio. Para garantir o sucesso do negócio e minimizar os riscos potenciais, é imprescindível realizar uma nova pesquisa de mercado direcionada ao público-alvo. Esta pesquisa fornecerá insights atualizados sobre as preferências e necessidades dos clientes, bem como a concorrência local.

Além disso, planeja-se realizar uma análise mais aprofundada da concorrência, identificando seus pontos fortes e fracos, a fim de refinar nossa estratégia competitiva. Também é necessário aprimorar nossas relações com fornecedores para garantir que tenhamos acesso a produtos de alta qualidade e inovações relevantes.

Os indicadores fornecidos, como o Ponto de Equilíbrio de R\$ 21.322,02, a Lucratividade de 12,96% a.a., a Rentabilidade de 52,98% a.a. e o Prazo de Retorno do Investimento de 2 anos, continuam a ser uma base sólida para nossa decisão. Acredita-se que o Cacheart Studio tem o potencial de prosperar no mercado.

Com base nesses fatores e na confiança em nossa equipe e estratégia, a decisão gerencial é avançar com a implementação do Cacheart Studio. Acredita-se que esse empreendimento tem grande potencial para crescer e se tornar um destino de referência para clientes que buscam cuidados exclusivos para seus cabelos cacheados em João Pessoa. Continuaremos a trabalhar juntos para alcançar o sucesso neste empreendimento, adotando uma abordagem diligente e orientada pelos dados para garantir a realização de nossos objetivos.

REFERÊNCIAS

Brigham, Eugene e Ehrhardt, Michael. (2012). **Administração financeira: Teoria e prática**. Cengage Learning.

BBC. (2022). As mães que assumiram cabelos cacheados para inspirar filhas. BBC. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/articles/cgk8qz3dp5o>>. Acesso em: 30 de outubro de 2023.

Consumidor moderno. (2023). Embalagens passam a refletir diversidade de cores e cabelos do país. Consumidor moderno. Disponível em: <<https://consumidormoderno.com.br/2023/06/23/mulher-preta-embalagem-cosmeticos-visibilidade/>>. Acesso em: 30 de outubro de 2023.

Fletcher, Kate. Sustainable Fashion and Textiles: Design Journeys. 2008. Londres: Routledge.

Gitman, Lawrence (2012). **Princípios de Administração Financeira**; Pearson.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). **Administração de Marketing**. (12a ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Mcdonald, M. (2004). **Planos de Marketing: planejamento e gestão estratégica: como criar e implantar**. Rio de Janeiro: Elsevier.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: Sebrae, 2013.

Westwood, Jhons. **O Plano de Marketing**. 3ª Edição. 2007. M.Books.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

Pesquisa de Mercado - Sobre Cachos

A pesquisa consiste na análise de mercado especializado em cabelos cacheados para a elaboração de um plano de negócio do Trabalho de Conclusão de Curso em Administração - UFPB. Convido você a participar de forma voluntária, anônima e confidencial, informo que o resultado será unicamente utilizado para fins acadêmicos.

Pesquisadoras associadas:

Profª Mª Suelle Cariele de Souza e Silva (orientadora) - su.silva.prof@gmail.com

Taís Santino dos Santos (orientanda) - tais.santos@academico.ufpb.br

Estou ciente de que é uma demonstração de meu consentimento voluntário e informado, e que não sofri qualquer forma de coerção para participar da pesquisa.

☐ Concordo em participar

☐ Não concordo em participar

1. Você possui cabelos cacheados, ondulados ou crespos?

☐ Sim

☐ Não

2. Você frequenta ou frequentaria um salão especializado em cabelos cacheados?

☐ Sim

☐ Não

3. Com que frequência, em média, você costuma frequentar estabelecimentos de beleza, como salões de cabeleireiro?

☐ 0 a 1 vez por ano

☐ 2 a 3 vezes por ano

☐ 4 a 6 vezes por ano

☐ 7 a 9 vezes por ano

☐ Mais de 9 vezes por ano

4. Você acredita que um salão especializado em cabelos cacheados seria uma opção interessante para promover a aceitação e valorização dos cabelos cacheados em João Pessoa?

☐ Sim

☐ Não

5. Você já teve alguma experiência negativa em salão de beleza por não saberem lidar com seus cabelos cacheados?

☐ Sim

☐ Não

6. Que tipos de serviços você esperaria encontrar em um salão de cabelo especializado em cabelos cacheados?

☐ Corte e estilização de cabelo cacheados

☐ Coloração e mechas

- ☐ Tratamentos de hidratação
- ☐ Consultoria de capilar
- ☐ Penteados.
- ☐ Cuidados com o couro cabeludo
- ☐ Venda de produtos específicos
- ☐ Outros: _____

7. Quanto você estaria disposto(a) a pagar por um pacote de serviços (corte, tratamento, estilização, etc.) em um salão especializado em cabelo cacheado em João Pessoa?

- ☐ Menos de R\$100,00
- ☐ Entre R\$100,00 a R\$200,00
- ☐ Entre R\$300,00 a R\$500,00
- ☐ Entre R\$501,00 a R\$1.000,00
- ☐ Mais de R\$1.000,00

8. Em qual bairro de João Pessoa você preferiria frequentar um salão especializado em cabelos cacheados ?

- ☐ Bairro dos Estados
- ☐ Cabo Branco
- ☐ Centro
- ☐ Manaíra
- ☐ Tambauzinho

9. Quais canais de comunicação você gostaria de receber promoções e informações sobre um salão de cabelos cacheados ?

- ☐ Whatsapp
- ☐ Instagram
- ☐ E-mail
- ☐ SMS
- ☐ Facebook
- ☐ Site do salão
- ☐ App do salão
- ☐ Folhetos impressos
- ☐ Tiktok
- ☐ Threads
- ☐ Outro: _____

10. Qual é a sua idade?

- ☐ Entre 18 e 24 anos
- ☐ Entre 25 e 34 anos
- ☐ Entre 35 e 44 anos
- ☐ Entre 45 e 54 anos
- ☐ Entre 55 e 64 anos
- ☐ Mais de 65 anos.

11. Qual é o seu gênero?

- ☐ Feminino
- ☐ Masculino
- ☐ Prefiro não responder

12. Qual o seu estado civil?

- ☐ Solteiro(a)
- ☐ Relacionamento Estável/Casado(a)
- ☐ Divorciado(a)
- ☐ Viúvo(a)

13. Qual o seu grau de escolaridade?

- ☐ Ensino Fundamental (Incompleto/Cursando/ Completo)
- ☐ Ensino Médio (Incompleto/ Cursando/ Completo)
- ☐ Ensino Técnico (Incompleto/ Cursando/ Completo)
- ☐ Ensino Superior (Incompleto/ Cursando /Completo)
- ☐ Pós-graduação (Incompleto/ Cursando /Completo)
- ☐ Especialista/ Mestrado/Doutorado

14. Você mora em João Pessoa?

- ☐ Sim
- ☐ Não

15. Qual é a sua renda mensal?

- ☐ Menos de R\$ 1.320
- ☐ Entre R\$ 1.321 e R\$ 2.000
- ☐ Entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000
- ☐ Entre R\$ 3.001 e R\$ 4.000
- ☐ Entre R\$ 4.001 e R\$ 5.000
- ☐ Mais de R\$ 5.000

Tem algo que gostaria de comentar que não foi abordado no questionário?