



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES - NITERÓI

Mateus Oliveira Dos Santos Manhães
21443022-2

My Lost Friend

Plano de Negócios
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Niterói
Junho 2019

MY LOST FRIEND

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves

NITEROI
Junho/2019

MY LOST FRIEND

MATEUS OLIVEIRA DOS SANTOS MANHÃES

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Administração e Ciências Contábeis.

Nota: _____

Aprovada ()

Aprovada com louvor ()

Aprovada com restrições ()

Reprovada ()

Data: ____/____/____

Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves

Prof. Ms. Elza Maria Callazans

Prof. Ms. Marlice Mattos

DEDICATÓRIA

Agradeço primeiro a Deus que iluminou meu caminho durante essa longa e árdua caminhada, estando sempre ao meu lado principalmente nos momentos de desconforto.

À minha família, Noiva Rebeca e amigos por toda a paciência e ajuda durante a execução do meu trabalho, dando o apoio que foi necessário.

Aos professores e orientadores, agradeço por cada conselho, pela compreensão, e por me ajudar nos momentos em que pensei não fosse conseguir. Minha formação acadêmica e pessoal não seria a mesma coisa sem ajuda de vocês

Finalmente, Agradeço a mim por todo esforço e luta para conseguir sozinho entregar esse plano de negócios

Consegui!



Mateus Oliveira dos Santos Manhães

Gerente Executivo

(21)96933-0387

Sumário

1. Capa	1
2. Sumário Executivo.....	6
3. Resumo	8
4. Introdução.....	9
5. Plano de Gestão.....	10
5.1. O Negócio.....	10
5.1.1. Missão	11
5.1.2. Visão.....	11
5.1.3. Valores.....	11
5.2. Legalização da Empresa	12
6. Análise de Mercado	12
6.7. A Marca	23
6.8. Posicionamento de Mercado.....	25
6.9. Estratégias de Marketing	25
6.10. Implementação do Plano de Marketing.....	26
6.11. Composto de Marketing (4 P's).....	27
6.11.1. Praça.....	27
6.11.2. Preço.....	27
6.11.3. Promoção.....	28
6.11.4. Produto	28
6.12. Diferencial da concorrência:.....	29
6.13. Imagem da Empresa	29
6.14. Apresentação da My lost Friend ao Mercado:	30
7. Planejamento Gerencial.....	30
8. Planejamento Financeiro	35
8.1. Investimentos Iniciais.....	35
8.1.1. Capital Social.....	35
8.1.2. Custos Iniciais.....	36
8.2. Custos e Despesas	37
8.2.1. Despesas.....	37
São consideradas despesas todos os gastos que a empresa precisa ter para manter a estrutura funcionando, porém não contribuem diretamente para geração de novos produtos que serão comercializados.....	37

8.2.2. Custos	38
Custos são todos os gastos relativos à aquisição ou produção de matéria-prima, mão-de-obra e gastos gerais de fabricação, como depreciação de máquinas e equipamentos, energia elétrica, manutenção, etc.	
38	
8.2.2.1. Remunerações	39
9. Receitas Previstas	40
10. Fluxos de Caixa	41
10.1. Cenário Provável	41
10.2. Cenário Otimista	43
10.3. Cenário Pessimista	46
11. Balanço Patrimonial – Cenário Provável	49
12. Demonstração de Resultados – Cenário Provável	50
13. Índices Financeiros	51
14. Viabilidade do Negócio	52
15. Considerações Finais.....	53
16. Bibliografia	54

3. Resumo

Este trabalho tem como objetivo analisar a possibilidade da introdução no mercado pet de uma coleira que contém GPS conectada a um aplicativo que informa a localização em tempo real do seu animal de estimação. Foram utilizadas ferramentas do autor Michel Porter como exemplo, que por meio de seus conceitos conduziram nossa linha de raciocínio. Os dados obtidos contribuíram efetivamente para analisar o ambiente interno e externo do mercado almejado.

Palavras-chave: Segurança, Localização, animal de estimação.

4. Introdução

A intenção desse trabalho é levantar a hipótese da criação de uma empresa que comercializa coleiras com localização em tempo real via GPS, vinculada ao aplicativo que ainda auxilia nos cuidados do seu pet. Tal ideia foi criada vendo vários anúncios de procura-se meu cão e meu gato na internet, Percebi que Niterói não tinha nenhuma marca atuante nessa área. Assim tomei em base o crescimento do mercado pet mesmo entre a crise econômica que o país passa esse segmento continua em grande crescente, E coloquei a My Lost Friend no mercado.

5. Plano de Gestão

5.1.O Negócio

My Lost Friend é uma empresa com um grande potencial no mercado tendo em vista a demanda de serviços relacionados a animais de estimação. Atualmente pôde-se observar através de uma pesquisa realizado pelo órgão Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que o mercado pet tem aumentado cada vez mais. Um dos principais fatores que influenciou na oferta desse serviço foi o curto espaço de tempo que as pessoas têm durante o seu dia para estar ao lado do seu animal estimação e pelo compromisso ser alto. Contudo foi criada a coleira com GPS na qual faz com que todo mundo que ama seu animal de estimação deseje utilizá-la para o rastreamento e localização do seu animal de estimação a qualquer hora e em qualquer lugar com exatidão. Além do mais permite que você crie um limite de 100 metros a partir da porta de casa, caso seja ultrapassado é emitido um alerta enviado por meio de um SMS através do aplicativo disponível nas plataformas digitais App Store e Play Store para o proprietário avisando a ocorrência, nessa ocasião também será emitido sinais sonoros e visuais permitindo a acessibilidade aos deficientes físicos.

Diferente dos demais é 100% segura com acesso digital, com histórico de deslocamento, lembretes das necessidades básicas do seu animal de estimação, tais como: cuidados, alimentação, medicamentos, vacinação, exames. Sua composição é 100% impermeável, maleável, feita de matéria prima resistente a altas temperaturas. O serviço *My Lost Friend* além de proporcionar segurança e benefícios ao consumidor e seu animal de estimação traz também uma infinidade de descontos em clínicas, pet shop credenciados em serviços de banho, tosa consultas, exames, farmácia, cirurgias, internações, rações e produtos higiênicos.

5.1.1. Missão

A missão da My Lost Friend é comercializar serviços de qualidade de rastreamento e localização, oferecendo atendimento individualizado e profissional aos nossos clientes. Disponibilizando o acesso através de aplicativos por meio de smartphone via internet, obtendo descontos em nossas parcerias com pet shop e clínicas veterinárias.

5.1.2. Visão

A visão da *My Lost Friend* é ser uma empresa de referência no segmento pet e na cidade de Niterói como fornecedora de prestação de serviço de rastreamento e localização de cães e gatos, com precisão e acompanhamento em tempo real por meio do aplicativo, através da excelência de nossos serviços.

5.1.3. Valores

A *Lost My Friend* traz em seu DNA a transparência, a honestidade, comprometimento, o aperfeiçoamento de nossos serviços e atendimentos. Tendo como foco total o bem-estar e a segurança de nossos clientes.

5.2. Legalização da Empresa

Nossa empresa será enquadrada no Simples Nacional, conforme prevê a Lei Complementar nº 123, de 14 de Dezembro de 2006.

Para nossa legalização, será necessário:

- Contrato Social
- Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – CNPJ
- Vistoria do Corpo de Bombeiros
- Consulta de Viabilidade
- Taxa de Expediente da Prefeitura Municipal de Niterói
- Tributos – Pagamento Mensal

Para o processo de legalização da empresa, será contratado um escritório de contabilidade que cobra cerca de R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais) e dá prazo para conclusão do serviço de 20 dias.

6. Análise de Mercado

O mercado pet brasileiro é o terceiro maior do mundo em faturamento. O setor de produtos e serviços pet conseguiu passar ileso pela crise econômica do país. Nos últimos anos o faturamento tem crescido e a estimativa do Instituto Pet Brasil é que R\$ 25 bilhões circularam nesse segmento, com um crescimento de 7% em relação a 2016.

A boa aceitação pelos consumidores é uma tendência tanto no setor de serviços, como pet shop e hotelzinho, quanto no de varejo, que engloba rações, gaiolas e produtos de higiene, entre outros.

Os dados mais recentes do IBGE, de 2013, mostram que existem 132 milhões de pets no País. São 53 milhões de cães, 22 milhões de gatos e 58,7 de outros animais. O País possui a quarta maior população de pets no mundo, segundo levantamento da empresa de pesquisa de mercado Euromonitor, e ocupa a terceira maior posição em faturamento, ou 5,14% da fatia mundial.

Atualmente há uma mudança demográfica no País que favorece o crescimento do setor, já que existem casais com menos filhos e um aumento considerável na longevidade dos idosos. Com tantos animais de estimação nas casas, o segmento demonstra que poderá se desenvolver no longo prazo.

6.1.Segmentação de Mercado

6.1.1. Tamanho do segmento

Mercado ainda de médio porte, porém com grande potencial de crescimento para os próximos anos, de 2017 até os dias de hoje o faturamento e crescimento desse mercado é o que mais cresce no Brasil superando essa crise. O que o torne um mercado Crescente. Os dados mais recentes do IBGE, de 2017, mostram que existem 132 milhões de pets no País. São 53 milhões de cães, 22 milhões de gatos.

6.1.2. Tamanho do público-alvo na região

Nosso público alvo é donos de Pet cães e gatos, sendo 80% desse publico do sexo feminino em sua maioria entre 21 e 30 anos de idade que residem no município de Niterói/RJ, Contudo, trabalharemos com o perfil feminino e masculino, de várias faixas etárias e que possuem animal de estimação, que cuidam e zelam por eles como se fosse membro da família.

6.1.3. Localização do Público alvo

Nosso publico alvo é localizado no município de Niterói inicialmente.

6.1.4. Nicho

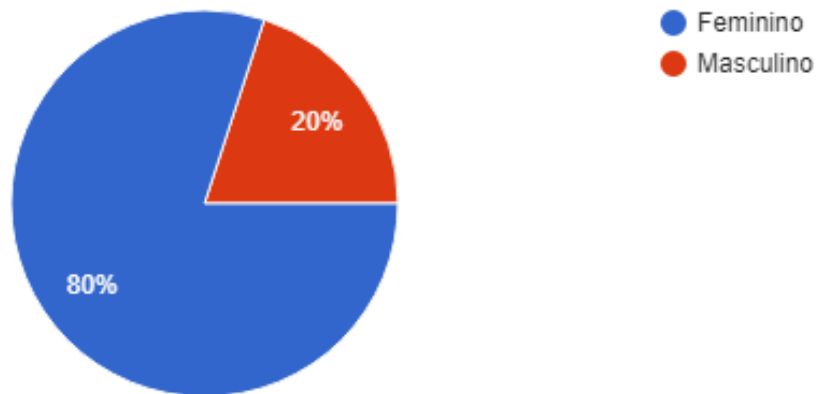
O nosso nicho é o de segurança por conta das funcionalidades da coleira e o nicho de saúde do animal com as funções que ajudam nas lembranças e compromissos de remédio de pulga e vacinas dos Pets.

6.2. Pesquisa – Clientes

65 entrevistados

Sexo	
Mulheres	80%
Homens	20%

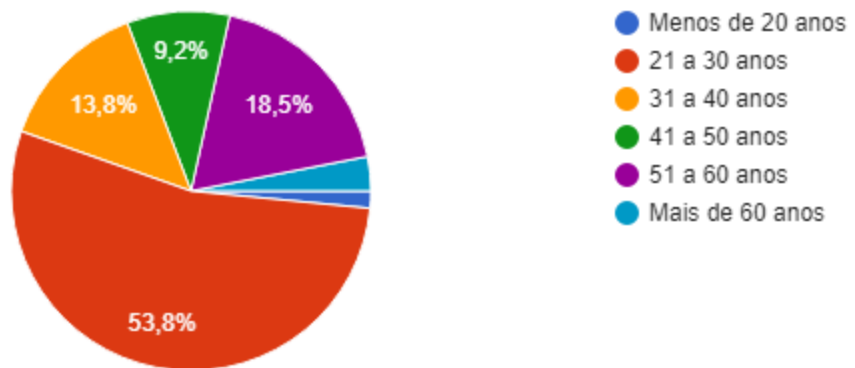
Sexo
65 respostas



Idade	
Menor que 20	6,4%
Entre 21 a 30	53,8%
Entre 31 a 40	13,8%
Acima de 40	26%

Idade

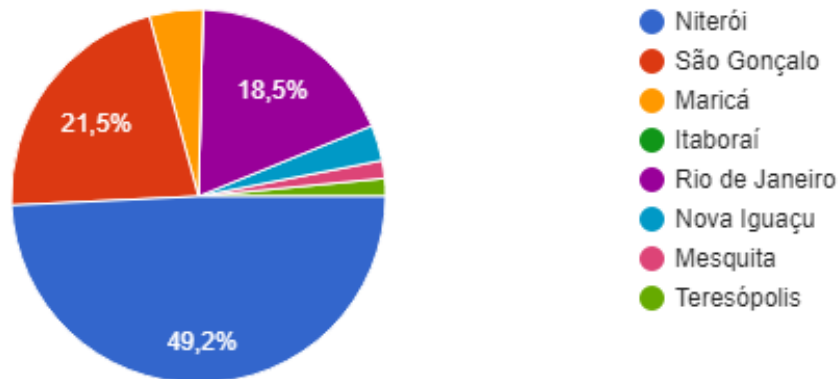
65 respostas



Município onde reside	
Niterói	49,2%
São Gonçalo	21,5%
Maricá	3%
Itaboraí	1,6%
Rio de Janeiro	18,5%
Nova Iguaçu	3%
Mesquita	1,6%
Teresópolis	1,6%

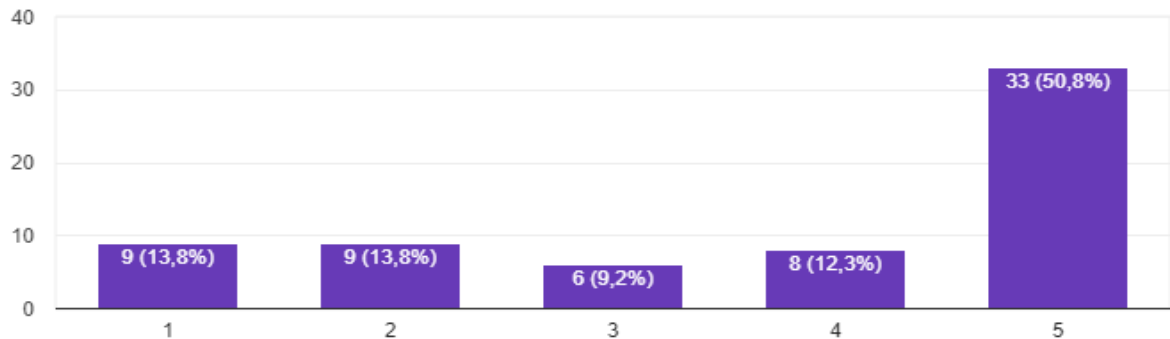
Município aonde reside?

65 respostas



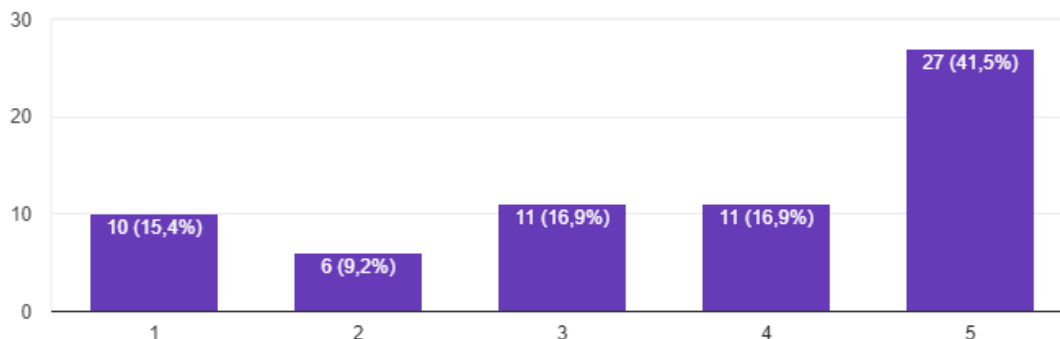
Tendo em vista o aumento no roubo de animais em residências e assaltos nas ruas, onde levam além dos pertenc...

65 respostas



Se fosse lançado um dispositivo de localização em tempo real e rastreamento por aplicativo, feito sob medida para s...l de interesse em adquirir tal produto?

65 respostas



De acordo com a pesquisa de mercado realizada, o público de tutores de animais de estimação é composto por pessoas em sua maior parte do sexo feminino entre 21 a 30 anos que residem no município de Niterói/RJ. Contudo, trabalharemos com o perfil feminino e masculino, de várias faixas etárias e que possuem animal de estimação, que cuidam e zelam por eles como se fosse membro da família e que residam em Niterói/RJ. Cerca de 90% desses tutores estão dispostos a pagar entre R\$ 100 e R\$ 400 por um serviço que traga segurança e bem-estar ao seu pet, que muitas das vezes passam a maior parte do tempo sozinho em casa.

6.3. Concorrentes:

De acordo com a pesquisa de mercado sobre empresas que atuam no setor pet, percebeu-se que não existem empresas com mesmo produto e serviço que a *My Lost Friend*. Porém há clínicas veterinárias que realizam o processo de microchipagem em animais, processo que só fortalece mais o nosso produto pois é um processo cirúrgico e deixa alguns donos de pets apreensivos. Contudo a microchipagem só serve para a identificação do animal através de um leitor, não possuindo serviço de geolocalização.

6.4. Análise Swot

Realizamos um estudo juntos aos clientes em potencial e aos concorrentes, elaboramos a análise SWOT, que serviu para analisar os pontos fortes e fracos e as oportunidades e ameaças do nosso negócio. Através dessa análise poderemos organizar um plano de ação para reduzir nossos riscos e aumentar as chances de sucesso da empresa.

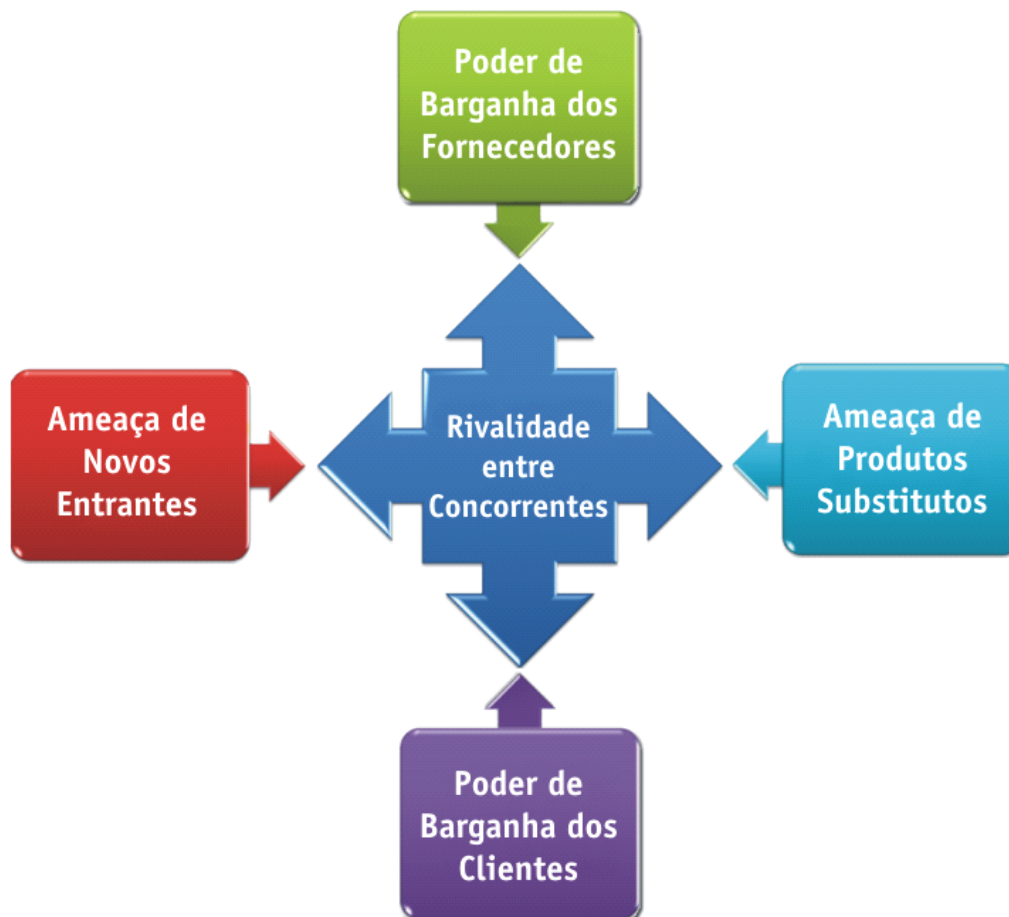
FORÇAS		FRAQUEZAS
Tecnologia	Tranquilidade	Custo alto pelo produto e serviço
Inovação	Segurança	
Qualidade no serviço		
AMEAÇA		OPORTUNIDADE
Instabilidade na economia		Roubo de animais
Manutenção frequente		Donos que ficam fora de casa
Dificuldade de sinal GPS		

Estratégias de atuação:

Plano de Ação para nossas fraquezas, buscar redução de custos para o cliente com promoção para mais de um pet e a fidelização do cliente com o nosso app, assim conquistando cada vez mais o cliente com nossa qualidade no atendimento as suas necessidades.

6.5. Cinco Forças de Porter

As cinco Forças de Porter foi criada por Michael Porter (1979) e tem como finalidade analisar em um determinado mercado o nível de competitividade entre os concorrentes e a principais forças que tencionam essa competitividade, são elas: *Poder de Barganha dos Clientes*, *Poder de Barganha dos Fornecedores*, *Ameaça de Novos Entrantes* e *Ameaça de Produtos Substitutos*. Assim, podemos avaliar a oportunidade da empresa no mercado e definir potencial da mesma.



Através dessa análise podemos verificar o ambiente competitivo em que a My Lost Friend está segmentada, para definir o melhor posicionamento diante dos concorrentes, passando a ter uma visão ampla da concorrência e de como podemos nos aproveitar disso.

6.5.1. Rivalidade entre Concorrentes (Baixa)

A rivalidade entre os concorrentes é baixa, pois o serviço é diferenciado sem concorrente direto. Os produtos que existem no mercado não unem identificação e localização, cada um presta um serviço único, já o nosso produto oferece tanto a localização quanto a identificação do animal no aplicativo.

6.5.2. Poder de Barganha dos Clientes (Alto)

O poder de barganha é alto. Os clientes estão no mercado sempre buscando os melhor, produtos e serviços similares para atender à necessidade dele com menor preço e qualidade tão boa quanto. No caso da nossa empresa somos pioneiros nesse mercado de coleiras com GPS, porém existem outros serviços que pode substituir nosso produto. Com isso vemos que a barganha do cliente acaba forçando as empresas desse mercado a se adequar às suas necessidades para que não perca o negócio. É importante ter um bom pós-venda e ter qualidade para fidelizar e reter nosso cliente ao nosso produto.

6.5.3. Poder de Barganha do Fornecedor (Alto)

O poder de barganha é alto, pois como só temos um fornecedor eles podem estipular o valor a ser cobrado pelo produto, com isso pode influenciar no valor final da coleira.

6.5.4. Ameaça de Novos Entrantes (Alta)

A ameaça de novos entrantes é alta, pois somos pioneiros no mercado, mas as chances de futuramente haver uma concorrência com produto igual ou similar. E os nossos concorrentes podem ser dispositivos similares que se adaptam a ocasião. Exemplos dispositivos de GPS que podem prender nas coleiras comuns.

6.5.5. Ameaças de Produtos Substitutos (Baixa)

A ameaça de produtos substitutos é baixa, pois não existe o mesmo produto e serviço, com geolocalização, identificação e emissão de sinais luminosos e sonoros, visando o público com deficiência visual e/ou auditiva. Mas existem serviços que podem ser uma opção de substituição, como por exemplo:

- Hotel para pet;
- Microchipagem;
- Câmera de segurança em casa.

6.6. Fatores Críticos de Sucesso

Os fatores críticos de sucesso garantem o desenvolvimento e a ampliação de um negócio. Serve para alcançar os objetivos traçados. Para a empresa *My lost Friend*, segue a lista abaixo dos FCS:

1º - Atendimento e retorno rápido para o cliente. Produto criado para auxiliar o cliente, a saber, a localização do seu pet, com isso necessita de retorno rápido e imediato em caso de fuga do seu animal.

2º - Reputação e credibilidade no mercado. O produto tem que ser totalmente eficiente para que não deixe o consumidor na mão na hora de localizar seu pet em um momento que precisar de verdade, com isso construímos boa reputação e fidelizamos o cliente.

3º - Linha do produto com qualidade. Nesse caso o maior fator do produto é material de qualidade para não ser violado e só o dono possa retirar, porém ao mesmo tempo pensando no bem-estar do pet não pode ser um material que o machuque.

4º - Com o conhecimento da área de atuação saberemos onde intensificar nossas parcerias e

propagandas para cada vez mais atingir nosso público alvo.

5° - Parcerias Estratégicas. Buscar parcerias para captar mais clientes do nosso público alvo que ainda não conheçam o nosso produto. Um exemplo buscar clínicas veterinárias fechando parcerias para os clientes que eles já têm.

6 ° - Eficácia nas propagandas e no marketing da empresa.

7° - Custos. Fazer barato para chegar ao consumidor com um preço acessível. Esses são os fatores críticos de sucesso da empresa que farão que nossos objetivos sejam alcançados com planejamento em cima de todos esses pontos identificados. Depois de identificados precisamos formular estratégias, colocá-las em prática. Com isso garantir a manutenção da satisfação do cliente, credibilidade e sucesso.

6.7. A Marca

A logo de uma marca é o conceito visual mais importante para a formação da identidade da empresa. Pensando nisso, optamos por uma imagem que transmitisse um ambiente familiar e seguro com seu Pet para o mercado. Nosso maior desafio, nessa etapa, foi encontrar o meio termo entre a seriedade pretendida e o impulso quase que natural de usarmos uma imagem com cores fortes e chamativas, o que poderia nos trazer uma sensação de imaturidade.

LOGO MY LOST FRIEND



6.8. Posicionamento de Mercado

Nossa posição no mercado é ser referência na cidade de Niterói na venda das coleiras que auxiliam na segurança e nos cuidados diários do seu Pet. Tudo isso trazendo conforto e custo benefício aos nossos clientes.

Para apresentação e fidelização do cliente as nossas estratégias serão:

- Parcerias com lojas pet;
- Desconto para parceiros e representantes;
- Divulgação em feiras de cães e gatos,
- Propaganda em mídias sociais e
- Parcerias com influenciadores digitais.

6.9. Estratégias de Marketing

Alcançaremos nossos objetivos reforçando a qualidade dos nossos serviços, produtos e profissionais. O público-alvo é composto por pessoas em sua maior parte do sexo feminino entre 21 a 30 anos que residem no município de Niterói/RJ. Contudo, trabalharemos com o perfil feminino e masculino, de várias faixas etárias e que possuem animal de estimação, que cuidam e zelam por eles como se fosse membro da família e que residam em Niterói/RJ

6.10. Implementação do Plano de Marketing

O quê?	Quem?	Como?	Custo
Mídias Sociais	Facebook	Anúncios próprios todo dia.	Valor de US 1.000,00 orçamento feito para 4 meses
Pesquisa de Satisfação	Colaboradores e Clientes	A cada venda, daremos uma ficha de pesquisa de satisfação.	R\$ 300,00
Parceria	Digital Influencer	Divulgação da marca na parceria com Instituto Luisa Mell	15.000,00

Para de fato implementarmos todas essas ideias apresentadas precisaremos de recursos financeiro, material e humano. Sabemos que nada será atingido se não disponibilizarmos destes e mais do que isso, os gerirmos bem. Vejamos então uma relação do que faremos:

6.11. Composto de Marketing (4 P's)

Composto de Marketing é um conjunto de variáveis controláveis que influenciam as decisões da organização e na forma como os clientes respondem ao posicionamento da empresa no mercado. Os “4Ps” (praça, preço, promoção e produto), o composto atua de forma interligada, sendo inviável a aplicação independente dos quatro itens. Além disso, vale ressaltar que o Marketing Mix atua como elemento básico de qualquer estratégia de marketing.

“O composto de marketing deriva das decisões estratégicas. É o que chama de consistência vertical, correspondendo ao alinhamento entre os elementos estratégicos (mercado-alvo, posicionamento e estratégias competitivas) e os táticos (os quatro P's). Depois das táticas vem o nível operacional. Este fica mais próximo do dia-a-dia do trabalho, exemplificado pelos procedimentos e rotinas de menor complexidade e mais estáveis. Quando a consistência vertical é atingida, o marketing mix é concebido em função das características do mercado-alvo, das propostas de posicionamento da empresa e das estratégias competitivas [...]”

Urdan e Urdan (2006, p. 29)

“[...]um conjunto de ferramentas de marketing táticas e controláveis que a empresa utiliza para produzir a resposta que deseja no mercado-alvo. Consiste em tudo que a empresa pode fazer para influenciar a demanda de seu produto[...]”

Kotler e Armstrong (2006, p. 47)

6.11.1. Praça

Nossos serviços serão prestados via aplicativo e com a entrega da coleira via correios. Atendimento em todos os bairros do município de Niterói.

6.11.2. Preço

Como definição do preço estipulamos o valor de R\$ 439,99 para adquirir a coleira que será de uso pessoal e permanente para cada pet e R\$ 50 para a manutenção do serviço de geolocalização via aplicativo.

6.11.3. Promoção

Acreditamos que a promoção pode ser feita das seguintes maneiras:

- Parceria com influenciadores digitais,
- Divulgação em eventos pets,
- Propaganda em veículos de comunicação de assuntos Pet

6.11.4. Produto

Produtos e serviços

- Coleira com identificação e geolocalização;
- Aplicativo com dicas de saúde e bem-estar;
- Aplicativo com serviço GPS em tempo real e Notificação no smartphone em caso de perda ou roubo do Pet.

6.12. Diferencial da concorrência:

Nosso diferencial permite que você crie um limite de 100 metros a partir da porta de casa, caso seja ultrapassado é emitido um alerta enviado por meio de um SMS através do aplicativo disponível nas plataformas digitais App Store e Play Store para o proprietário avisando a ocorrência, nessa ocasião também será emitido sinais sonoros e visuais permitindo acessibilidade aos deficientes físicos.

Diferente dos demais é 100% segura com acesso digital, com histórico de deslocamento, lembretes das necessidades básicas do seu animal de estimação, tais como: cuidados, alimentação, medicamentos, vacinação, exames.

Sua composição é 100% impermeável, maleável, feita de matéria prima resistente a altas temperaturas

6.13. Imagem da Empresa

Para nossa imagem perante o público agregaremos cada vez mais valor à nossa marca e ao nosso produto, não só para nos diferenciar da concorrência, mas também para deixar nossa marca “na ponta da língua” do consumidor. O maior impacto que desejamos causar está relacionado não só aos produtos, mas também ao atendimento, tendo em vista que este, quando bem feito, agrega significativamente valor para o cliente.

6.14. Apresentação da My lost Friend ao Mercado:

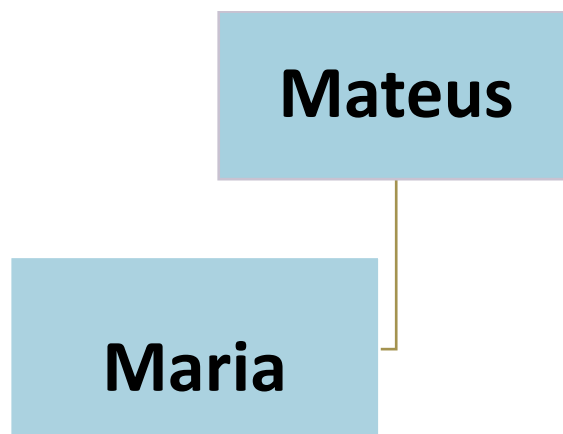
Considerando que elaboração do nosso Mix de Marketing foi bem estruturada, precisamos mostrar isso para o mercado. Assim como grandes empresas, iremos não apenas vender nosso produto por si só, mas experiências, segurança e qualidade. Como nossa coleira é feita por medida venderemos tamanhos específicos para cada espécie e raça, com aplicativo configurado com o desejo do cliente.

7. Planejamento Gerencial

Nesta etapa, apresentaremos o Plano Financeiro com os nossos possíveis custos, despesas e a receita projetada para cinco anos nos cenários provável, pessimista e otimista. Além disso, mostraremos através das devidas análises a viabilidade econômica da nossa Empresa.

7.1.Estrutura Organizacional

Organograma



7.2. Equipe de Controle Gerencial

- Gerente Executivo – Mateus Santos

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Candido Mendes. 4 anos de experiência em Gestão de carteira ativa de investimento e gerente de relacionamento, no Banco Bradesco S.A.

Função na My Lost Friend: Atua no gerenciamento geral da empresa, no controle financeiro, confecção de relatórios demonstrativos de resultado, investimentos .

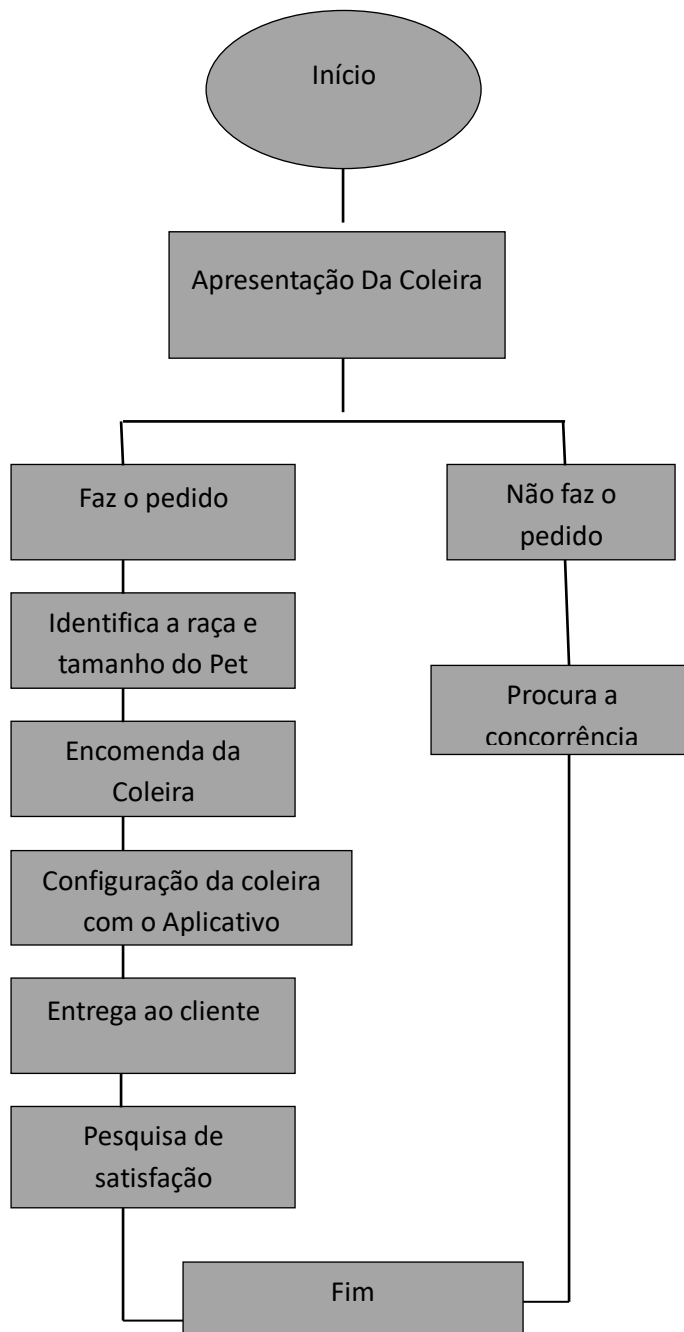
- Auxiliar Administrativo e Atendente - Maria de Fátima

Cursando Administração pela Universidade Cândido Mendes. Experiência no setor de dois anos como auxiliar administrativo.

Função Na My Lost Friend: Atua no controle de estoque, Realização, conferência e entrega de pedidos dos clientes, atua diretamente no escritório com atendimento ao cliente e configuração do aplicativo.

7.3.Fluxograma

O objetivo da nossa empresa é prestar o serviço de maneira rápida e satisfatória, tendo em vista que em nossa pesquisa de mercado os clientes mostraram que prezam pela qualidade e agilidade do mesmo.



7.4.Capacidade de Produção

Durante o período de funcionamento de 6h diárias, a My Lost Friend é capaz de trabalhar ativamente no atendimento de 10 a 15 clientes com venda de coleiras e ativação do aplicativo maneira organizada e eficiente.

7.5.Plano de Carreira

Plano de Carreira			
Nível	Cargos	Duração	Salário
1	Gerente Executivo	5 anos	4.000,00
2	Auxiliar Administrativo	2 anos	1.690,41

7.6.Layout

8. Planejamento Financeiro

8.1. Investimentos Iniciais

CUSTOS INICIAIS DE ABETURA	CAPITAL DEMANDADO	% DO TOTAL
Custos de Legalização	R\$ 2.560,90	2,56%
Móveis e Utensílios	R\$ 28.899,69	28,91%
Locação e Obras	R\$ 2.205,00	2,21%
Capital de Giro	R\$ 46.450,00	46,46%
Divulgação e Propaganda	R\$ 19.864,93	19,87%
Total de Custos Iniciais	R\$ 99.980,52	100,00%
INVESTIMENTOS	CAPITAL	
Sócio - Mateus	R\$ 50.000,00	
Empréstimo	R\$ 50.000,00	
Total do Investimento	R\$ 100.000,00	

8.1.1. Capital Social

CAPITAL SOCIAL		
Sócios	Capital Integralizado	Total Capital Social
Mikael da Silva	50.000,00	50.000,00
Empréstimo - Banco Bradesco	50.000,00	50.000,00
Total:	100.000,00	100.000,00
Capital de Disponível:	100.000,00	

8.1.2. Custos Iniciais

CUSTOS INICIAIS	
Contrato Social (JUCERJA)	R\$ 382,00
Contrato Social (Reconhecimento de Firma)	R\$ 196,35
DARF	R\$ 21,00
Alvará	R\$ 453,04
Bombeiro	R\$ 226,51
Certificado Digital (18 meses)	R\$ 232,00
Assessoria Contábil	R\$ 1.050,00
Subtotal	R\$ 2.560,90
Móveis e Utensílios	
Escritório completo	R\$ 1.287,33
Impressora	R\$ 677,97
Telefone	R\$ 89,90
Ar condicionado	R\$ 1.199,00
Notebook	R\$ 2.099,99
Filtro de água	R\$ 910,00
Geladeira	R\$ 699,90
Microondas	R\$ 378,00
Máquina Pague Seguro	R\$ 1.557,60
Software	R\$ 20.000,00
Subtotal	R\$ 28.899,69
Imóvel	
Aluguel	R\$ 700,00
Condomínio	R\$ 340,00
IPTU	R\$ 100,00
Pintura	R\$ 700,00
Elétrica	R\$ 365,00
Subtotal	R\$ 2.205,00
Divulgação	
Criação do site	R\$ 4.000,00
Manutenção do site	R\$ 19,99
propaganda luisa mell	R\$ 15.000,00
Propaganda Google	R\$ 600,00
Arte do cartão de visitas	R\$ 44,99
Cartão de visitas (1250 unidades)	R\$ 199,95
Subtotal	R\$ 19.864,93

Capital de Giro	
total	R\$ 46.450,00
Total	R\$ 99.980,52

8.2. Custos e Despesas

8.2.1. Despesas

São consideradas despesas todos os gastos que a empresa precisa ter para manter a estrutura funcionando, porém não contribuem diretamente para geração de novos produtos que serão comercializados.

DESPESAS	JAN
Honorários contábeis	R\$ 1.050,00
Legalização	R\$ 1.278,90
Faxina	R\$ 200,00
Pró-labóre	R\$ 1.908,00
Auxiliar Administrativo	R\$ 1.690,41
Máquina de cartão	R\$ 129,80
Salário do técnico	R\$ 3.000,00
Material de escritório	R\$ 85,60
Material de higiene e limpeza	R\$ 60,00
Tarifa bancária	R\$ 58,00
Imobilizado	R\$ 28.899,69
Certificado digital	R\$ 232,00
Criação do site	R\$ 4.000,00
Manutenção do site	R\$ 19,99
Domínio	R\$ 44,99
Propaganda Google	R\$ 600,00
Arte do cartão de visitas	R\$ 39,99
Cartão de visitas (1250 unidades)	R\$ 199,95
TOTAL	R\$ 43.497,32

8.2.2. Custos

Custos são todos os gastos relativos à aquisição ou produção de matéria-prima, mão-de-obra e gastos gerais de fabricação, como depreciação de máquinas e equipamentos, energia elétrica, manutenção, etc.

CUSTOS FIXOS	JAN
Aluguel	R\$ 700,00
Condomínio	R\$ 340,00
IPTU	R\$ 100,00
Pintura	R\$ 700,00
Elétrica	R\$ 365,00
Seguro	R\$ 1.325,00
Telefone e internet - Oi empresa	R\$ 99,90
Software	R\$ 20.000,00
TOTAL	R\$ 23.629,90
CUSTOS VARIÁVEIS	JAN
Luz	R\$ 150,00
Água	R\$ 45,00
Simples Nacional	R\$ 3.137,40
Compra de coleiras	R\$ 19.000,00
TOTAL	R\$ 22.332,40

8.2.2.1. Remunerações

Como haverá somente o escritório físico para realização das vendas, projetamos a necessidade de haver somente 1 funcionário.

Auxiliar Administrativo		
Custo Anual		
Salário mensal	R\$ 1.193,00	Base
Férias salário	R\$ 1.193,00	Férias
Férias 1/3	R\$ 397,67	Férias
FGTS Férias	R\$ 127,25	Férias
INSS Férias	R\$ 318,13	Férias
13º	R\$ 1.193,00	13º
FGTS 13º	R\$ 95,44	13º
INSS 13º	R\$ 238,60	13º
1ª Parcela 13º	R\$ 596,50	13º
2ª Parcela 13º	R\$ 501,06	13º
Total Férias	R\$ 2.036,05	
1ª Parcela 13º	R\$ 763,52	
Total 13º	R\$ 1.527,04	
Custo Mensal		
Salário mensal	R\$ 1.193,00	
Vale transporte	R\$ 173,80	Desconto de 6% do salário
INSS 20%	R\$ 238,60	
FGTS 8%	R\$ 95,44	
Total	R\$ 1.690,41	

9. Receitas Previstas

RECEITAS ANO X1																		
Receita Bruta	JANEIRO			FEVEREIRO			MARÇO			ABRIL			MAIO			JUNHO		
	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL
Venda das coleiras	85	R\$ 439,99	R\$ 37.399,15	95	R\$ 439,99	R\$ 41.799,05	80	R\$ 439,99	R\$ 35.199,20	85	R\$ 439,99	R\$ 37.399,15	93	R\$ 439,99	R\$ 40.919,07	95	R\$ 439,99	R\$ 41.799,05
Mensalidade do aplicativo	85	R\$ 49,90	R\$ 4.241,50	95	R\$ 49,90	R\$ 4.740,50	80	R\$ 49,90	R\$ 3.992,00	85	R\$ 49,90	R\$ 4.241,50	93	R\$ 49,90	R\$ 4.640,70	95	R\$ 49,90	R\$ 4.740,50
SUBTOTAL	85	R\$ 489,89	R\$ 41.640,65	95	R\$ 489,89	R\$ 46.539,55	80	R\$ 489,89	R\$ 39.191,20	85	R\$ 489,89	R\$ 41.640,65	93	R\$ 489,89	R\$ 45.559,77	95	R\$ 489,89	R\$ 46.539,55

Receita Bruta	JULHO			AGOSTO			SETEMBRO			OUTUBRO			NOVEMBRO			DEZEMBRO		
	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL	PEDIDOS	VALOR	TOTAL
Venda das coleiras	95	R\$ 439,99	R\$ 41.799,05	90	R\$ 439,99	R\$ 39.599,10	85	R\$ 439,99	R\$ 37.399,15	95	R\$ 439,99	R\$ 41.799,05	100	R\$ 439,99	R\$ 43.999,00	100	R\$ 439,99	R\$ 43.999,00
Mensalidade do aplicativo	95	R\$ 49,49	R\$ 4.701,55	90	R\$ 49,90	R\$ 4.491,00	85	R\$ 49,90	R\$ 4.241,50	95	R\$ 49,90	R\$ 4.740,50	100	R\$ 49,90	R\$ 4.990,00	100	R\$ 49,90	R\$ 4.990,00
SUBTOTAL	95	R\$ 489,48	R\$ 46.500,60	90	R\$ 489,89	R\$ 44.090,10	85	R\$ 489,89	R\$ 41.640,65	95	R\$ 489,89	R\$ 46.539,55	100	R\$ 489,89	R\$ 48.989,00	100	R\$ 489,89	R\$ 48.989,00

VENDA DE COLEIRAS ANO X1	R\$ 483.109,02
MENSALIDADE DO APP ANO X1	R\$ 54.751,25
TOTAL DE RECEITA ANO X1	R\$ 537.860,27

VENDA DE COLEIRAS ANO X2	R\$ 516.926,65
MENSALIDADE DO APP ANO X2	R\$ 58.583,84
TOTAL DE RECEITA ANO X2	R\$ 575.510,49

VENDA DE COLEIRAS ANO X3	R\$ 553.111,52
MENSALIDADE DO APP ANO X3	R\$ 62.684,71
TOTAL DE RECEITA ANO X3	R\$ 615.796,22

VENDA DE COLEIRAS ANO X4	R\$ 591.829,32
MENSALIDADE DO APP ANO X4	R\$ 67.072,64
TOTAL DE RECEITA ANO X4	R\$ 658.901,96

VENDA DE COLEIRAS ANO X5	R\$ 633.257,38
MENSALIDADE DO APP ANO X5	R\$ 71.767,72
TOTAL DE RECEITA ANO X5	R\$ 705.025,10

10. Fluxos de Caixa

10.1. Cenário Provável

Nota

Explicativa :

Nas entradas com vendas usamos a taxa 7% a.a que é a projeção de crescimento do mercado pet. E nas saídas que são nossos custos usamos a taxa do IPCA

FLUXO DE CAIXA																	
(+) ENTRADAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Caixa	R\$46.450,00												R\$46.450,00	R\$49.701,50	R\$53.180,61	R\$56.903,25	R\$60.886,47
Vendas a vista 50%	R\$18.699,58	R\$20.899,53	R\$17.599,60	R\$18.699,58	R\$20.459,54	R\$20.899,53	R\$20.899,53	R\$19.799,55	R\$18.699,58	R\$20.899,53	R\$21.999,50	R\$21.999,50	R\$241.554,51	R\$258.463,33	R\$276.555,76	R\$295.914,66	R\$316.628,69
Em 30 dias 50%		R\$20.899,53	R\$17.599,60	R\$18.699,58	R\$20.459,54	R\$20.899,53	R\$20.899,53	R\$19.799,55	R\$18.699,58	R\$20.899,53	R\$21.999,50	R\$21.999,50	R\$222.854,94	R\$238.454,78	R\$255.146,62	R\$273.006,88	R\$292.117,36
Mensalidade App	R\$4.250,00	R\$3.750,00	R\$4.250,00	R\$4.000,00	R\$4.000,00	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$4.500,00	R\$4.250,00	R\$4.750,00	R\$5.000,00	R\$5.000,00	R\$52.250,00	R\$55.907,50	R\$59.821,03	R\$64.008,50	R\$68.489,09
TOTAL DE ENTRADAS	R\$69.399,58	R\$45.549,05	R\$39.449,20	R\$41.399,15	R\$44.919,07	R\$45.799,05	R\$46.299,05	R\$44.099,10	R\$41.649,15	R\$46.549,05	R\$48.999,00	R\$48.999,00	R\$563.09,45	R\$602.527,11	R\$644.704,00	R\$689.833,28	R\$738.121,61
(-) SAÍDAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Compra de mercadoria	R\$19.000,00	R\$16.150,00	R\$18.050,00	R\$15.200,00	R\$16.150,00	R\$17.670,00	R\$18.050,00	R\$18.050,00	R\$17.100,00	R\$16.150,00	R\$18.050,00	R\$19.000,00	R\$208.20,00	R\$218.49,62	R\$227.05,47	R\$238.06,79	R\$248.73,74

Plano de Negócios

Faxina	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.508,48	R\$ 2.621,86	R\$ 2.740,37	R\$ 2.864,24
Material de escritório	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 513,60	R\$ 536,81	R\$ 561,08	R\$ 586,44	R\$ 612,95
Material de higiene e limpeza	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 360,00	R\$ 376,27	R\$ 393,28	R\$ 411,06	R\$ 429,64
Certificado digital	R\$ 232,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 232,00	R\$ 242,49	R\$ 253,45	R\$ 264,90	R\$ 276,88
Máquina de cartão	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 1.557,60	R\$ 1.628,00	R\$ 1.701,59	R\$ 1.778,50	R\$ 1.858,89
Tarifa bancária	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 696,00	R\$ 727,46	R\$ 760,34	R\$ 794,71	R\$ 830,63
Domínio	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 539,88	R\$ 564,28	R\$ 589,79	R\$ 616,45	R\$ 644,31
Seguro	R\$ 1.325,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 1.325,00	R\$ 1.384,89	R\$ 1.447,49	R\$ 1.512,91	R\$ 1.581,30
Telefone e internet - Oi empresa	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 1.198,80	R\$ 1.252,99	R\$ 1.309,62	R\$ 1.368,82	R\$ 1.430,69
Criação do site	R\$ 4.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 4.000,00	R\$ 4.180,80	R\$ 4.369,77	R\$ 4.567,29	R\$ 4.773,73
Manutenção do site	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 239,88	R\$ 250,72	R\$ 262,06	R\$ 273,90	R\$ 286,28
Prestação do empréstimo	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 59.751,48				
Aluguel	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$ 13.680,00	R\$ 14.298,34	R\$ 14.944,62	R\$ 15.620,12	R\$ 16.326,15
Luz	R\$300	R\$250	R\$270	R\$200	R\$246	R\$230	R\$235	R\$280,	R\$25	R\$289	R\$247	R\$250	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$

Plano de Negócios

	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,70	00	6,00	,00	,00	,00	3.053,70	3.191,73	3.335,99	3.486,78	3.644,38
Folha salarial (Aux. Adm. + Técnico)	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$80.284,92	R\$83.913,80	R\$87.706,70	R\$91.671,05	R\$95.814,58
Imposto	R\$3.137,40	R\$3.506,51	R\$2.952,85	R\$3.137,40	R\$3.432,69	R\$3.506,51	R\$3.500,47	R\$3.321,95	R\$3.137,40	R\$3.506,51	R\$3.691,06	R\$3.691,06	R\$40.521,80	R\$42.353,39	R\$44.267,76	R\$46.268,66	R\$48.360,01
TOTAL DE SAÍDAS	R\$41.502,38	R\$33.268,89	R\$34.780,83	R\$31.899,78	R\$33.336,67	R\$34.768,89	R\$35.294,15	R\$35.014,33	R\$34.001,38	R\$33.307,89	R\$35.496,04	R\$36.303,44	R\$418.974,66	R\$437.912,32	R\$457.705,95	R\$478.394,26	R\$500.017,68
													ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
TOTAL	-R\$27.897,19	R\$12.280,16	R\$4.668,37	R\$9.499,37	R\$11.582,40	R\$11.030,16	R\$11.004,90	R\$9.084,77	R\$7.647,77	R\$13.241,16	R\$13.502,96	R\$12.695,56	R\$144.134,78	R\$164.614,79	R\$186.998,05	R\$211.439,02	R\$238.103,93
		-R\$27.897,19	-R\$15.617,03	-R\$10.948,66	-R\$1.449,29	R\$10.133,11	R\$21.163,28	R\$32.168,18	R\$12.073,80	R\$128.385,77	R\$141.626,93	R\$155.129,89	R\$553.432,99	R\$578,448,16	R\$604,594,02	R\$631,921,67	R\$660,484,53
Saldo anterior	-R\$27.897,19	R\$15.617,03	R\$10.948,66	-R\$1.449,29	R\$10.133,11	R\$21.163,28	R\$32.168,18	R\$120.738,00	R\$12.857,77	R\$141.626,93	R\$155.129,89	167,825,45	R\$721.258,44	R\$753,859,32	R\$787,933,76	R\$823,548,37	R\$860,772,76

10.2. Cenário Otimista

FLUXO DE CAIXA																	
(+) ENTRADAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Caixa	R\$46.450,00												R\$46.450,00	R\$49.701,50	R\$53.180,61	R\$56.903,25	R\$60.886,47
Vendas a vista 50%	R\$21.999,50	R\$25.299,43	R\$21.999,50	R\$25.299,43	R\$24.859,44	R\$25.299,43	R\$25.299,43	R\$24.199,45	R\$21.999,50	R\$25.299,43	R\$13.199,70	R\$13.199,70	R\$267.953,91	R\$286,710,68	R\$306,780,43	R\$328,255,06	R\$351,232,92
Em 30 dias		R\$	R\$21.	R\$25.	R\$24.	R\$25.	R\$25.	R\$24.	R\$21.	R\$25.	R\$13.	R\$13.	R\$245	R\$	R\$	R\$	R\$

Plano de Negócios

50%		25.29 9,43	999,5 0	299,4 3	859,4 4	299,43	299,4 3	199,45	999,5 0	299,4 3	199,7 0	199,7 0	.954,4 1	263.17 1,22	281.59 3,20	301.30 4,73	322.39 6,06
Mensalidade App	R\$2.0 00,00	R\$2.2 50,00	R\$2.0 00,00	R\$2.0 00,00	R\$2.0 00,00	R\$2.0 00,00	R\$2.2 50,00	R\$2.2 50,00	R\$2.0 00,00	R\$2.0 00,00	R\$2.5 00,00	R\$2.5 00,00	R\$25. 750,00	R\$ 27.552, 50	R\$ 29.481, 18	R\$ 31.544, 86	R\$ 33.753, 00
TOTAL DE ENTRADAS	R\$70. 449,50	R\$52. 848,8 5	R\$45. 999,0 0	R\$52. 598,8 5	R\$51. 718,8 7	R\$52. 598,85	R\$52. 848,8 5	R\$50. 648,90	R\$45. 999,0 0	R\$52. 598,8 5	R\$28. 899,4 0	R\$28. 899,4 0	R\$ 586.10 8,32	R\$ 627.13 5,90	R\$ 671.03 5,42	R\$ 718.00 7,89	R\$ 768.26 8,45
(-) SAÍDAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Compra de mercadoria	R\$19. 000,00	R\$16. 150,0 0	R\$18. 050,0 0	R\$15. 200,0 0	R\$16. 150,0 0	R\$17. 670,00	R\$18. 050,0 0	R\$18. 050,00	R\$ 17.10 0,00	R\$ 16.15 0,00	R\$ 18.05 0,00	R\$19. 000,0 0	R\$ 208.62 0,00	R\$ 218.04 9,62	R\$ 227.90 5,47	R\$ 238.20 6,79	R\$ 248.97 3,74
Faxina	R\$ 200,00	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 200,00	R\$ 200,0 0	R\$ 200,00	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 200,0 0	R\$ 2.400, 00	R\$ 2.508,4 8	R\$ 2.621,8 6	R\$ 2.740,3 7	R\$ 2.864,2 4
Material de escritório	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 513,60	R\$ 536,81	R\$ 561,08	R\$ 586,44	R\$ 612,95
Material de higiene e limpeza	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 360,00	R\$ 376,27	R\$ 393,28	R\$ 411,06	R\$ 429,64
Certificado digital	R\$ 232,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 232,00	R\$ 242,49	R\$ 253,45	R\$ 264,90	R\$ 276,88
Máquina de cartão	R\$ 129,80	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 129,80	R\$ 129,8 0	R\$ 129,80	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 129,8 0	R\$ 1.557, 60	R\$ 1.628,0 0	R\$ 1.701,5 9	R\$ 1.778,5 0	R\$ 1.858,8 9
Tarifa bancária	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 696,00	R\$ 727,46	R\$ 760,34	R\$ 794,71	R\$ 830,63
Domínio	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 539,88	R\$ 564,28	R\$ 589,79	R\$ 616,45	R\$ 644,31
Seguro	R\$ 1.325, 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 1.325, 00	R\$ 1.384,8 9	R\$ 1.447,4 9	R\$ 1.512,9 1	R\$ 1.581,3 0
Telefone e internet - Oi empresa	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 1.198, 80	R\$ 1.252,9 9	R\$ 1.309,6 2	R\$ 1.368,8 2	R\$ 1.430,6 9
Prestação do empréstimo	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 4.979,	R\$ 59.751				

Plano de Negócios

	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	,48					
Criação do site	R\$ 4.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 4.000,00	R\$ 4.180,80	R\$ 4.369,77	R\$ 4.567,29	R\$ 4.773,73	
Manutenção do site	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 239,88	R\$ 250,72	R\$ 262,06	R\$ 273,90	R\$ 286,28	
Aluguel	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$ 13.680,00	R\$ 14.298,34	R\$ 14.944,62	R\$ 15.620,12	R\$ 16.326,15	
Luz	R\$300,00	R\$250,00	R\$270,00	R\$200,00	R\$246,00	R\$230,00	R\$235,70	R\$280,00	R\$256,00	R\$289,00	R\$247,00	R\$250,00	R\$250,00	R\$ 3.053,70	R\$ 3.191,73	R\$ 3.335,99	R\$ 3.486,78	R\$ 3.644,38	
Folha salarial (Aux. Adm. + Técnico)	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$ 80.284,92	R\$ 83.913,80	R\$ 87.706,70	R\$ 91.671,05	R\$ 95.814,58	
Imposto	R\$3.137,40	R\$3.506,51	R\$2.952,85	R\$3.137,40	R\$3.432,69	R\$3.506,51	R\$3.500,47	R\$3.321,95	R\$3.137,40	R\$3.506,51	R\$3.691,06	R\$3.691,06	R\$3.691,06	R\$ 40.521,80	R\$ 42.353,39	R\$ 44.267,76	R\$ 46.268,66	R\$ 48.360,01	
TOTAL DE SAÍDAS	R\$41.502,38	R\$33.268,89	R\$34.780,83	R\$31.899,78	R\$33.336,67	R\$34.768,89	R\$35.294,15	R\$35.014,33	R\$34.001,38	R\$33.307,89	R\$35.496,04	R\$36.303,44	R\$36.303,44	R\$418.974,66	R\$ 437.912,32	R\$ 457.705,95	R\$ 478.394,26	R\$ 500.017,68	
															ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
TOTAL	- R\$28.947,12	R\$19.579,96	R\$ 11.218,17	R\$ 20.699,07	R\$18.382,20	R\$17.829,96	R\$ 17.554,70	R\$15.634,57	R\$11.997,62	R\$19.290,96	- R\$6.596,64	- R\$7.404,04	- R\$7.404,04	R\$167.133,66	R\$189.223,59	R\$213.329,46	R\$239.613,63	R\$268.250,77	
		- R\$28.947,12	- R\$9.367,16	R\$1.851,02	R\$ 22.550,09	R\$40.932,29	R\$58.762,25	R\$ 76.316,95	R\$120.738,00	R\$132.735,62	R\$152.026,58	R\$145.429,94	R\$ 145.429,94	R\$713.028,46	R\$ 745.257,35	R\$ 778.942,98	R\$ 814.151,21	R\$ 850.950,84	
Saldo anterior	- R\$28.947,12	- R\$9.367,16	R\$1.851,02	R\$22.550,09	R\$40.932,29	R\$ 58.762,25	R\$76.316,95	R\$91.951,52	R\$132.735,62	R\$152.026,58	R\$145.429,94	R\$145.429,94	R\$ 138.025,90	R\$ 822.267,89	R\$ 859.434,39	R\$ 898.280,83	R\$ 938.883,12	R\$ 981.320,64	

10.3. Cenário Pessimista

FLUXO DE CAIXA																	
(+) ENTRADAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Caixa	R\$ 46.450,00												R\$46.450,00	R\$ 49.701,50	R\$ 53.180,61	R\$ 56.903,25	R\$ 60.886,47
Vendas a vista 50%	R\$8.799,80	R\$ 9.899,78	R\$8.799,80	R\$8.799,80	R\$9.679,78	R\$9.899,78	R\$8.799,80	R\$9.239,79	R\$8.799,80	R\$9.239,79	R\$10.999,75	R\$10.999,75	R\$113.957,41	R\$ 121.934,43	R\$ 130.469,84	R\$ 139.602,73	R\$ 149.374,92
Em 30 dias 50%		R\$9.899,78	R\$4.399,90	R\$4.399,90	R\$4.839,89	R\$9.899,78	R\$8.799,80	R\$9.239,79	R\$184.795,80	R\$9.239,79	R\$10.999,75	R\$10.999,75	R\$267.513,92	R\$ 286.239,89	R\$ 306.276,69	R\$ 327.716,06	R\$ 350.656,18
Mensalidade App	R\$2.000,00	R\$2.250,00	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$2.250,00	R\$2.250,00	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$2.500,00	R\$2.500,00	R\$25.750,00	R\$ 27.552,50	R\$ 29.481,18	R\$ 31.544,86	R\$ 33.753,00
TOTAL DE ENTRADAS	R\$57.249,80	R\$22.049,55	R\$15.199,70	R\$15.199,70	R\$16.519,67	R\$21.799,55	R\$19.849,60	R\$20.729,58	R\$195.595,60	R\$20.479,58	R\$24.499,50	R\$24.99,50	R\$ 453.671,33	R\$ 485.428,32	R\$ 519.408,31	R\$ 555.766,89	R\$ 594.670,57
(-) SAÍDAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
Compra de mercadoria	R\$19.000,00	R\$16.150,00	R\$18.050,00	R\$15.200,00	R\$16.150,00	R\$17.670,00	R\$18.050,00	R\$18.050,00	R\$ 17.100,00	R\$ 16.150,00	R\$ 18.050,00	R\$19.000,00	R\$ 208.620,00	R\$ 218.049,62	R\$ 227.905,47	R\$ 238.206,79	R\$ 248.973,74
Faxina	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.508,48	R\$ 2.621,86	R\$ 2.740,37	R\$ 2.864,24
Material de escritório	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 85,60	R\$ 0,00	R\$ 513,60	R\$ 536,81	R\$ 561,08	R\$ 586,44	R\$ 612,95

Plano de Negócios

Material de higiene e limpeza	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 60,00	R\$ 0,00	R\$ 360,00	R\$ 376,27	R\$ 393,28	R\$ 411,06	R\$ 429,64
Certificado digital	R\$ 232,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 232,00	R\$ 242,49	R\$ 253,45	R\$ 264,90	R\$ 276,88
Máquina de cartão	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 129,80	R\$ 1.557,60	R\$ 1.628,00	R\$ 1.701,59	R\$ 1.778,50	R\$ 1.858,89
Tarifa bancária	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 58,00	R\$ 696,00	R\$ 727,46	R\$ 760,34	R\$ 794,71	R\$ 830,63
Domínio	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 44,99	R\$ 539,88	R\$ 564,28	R\$ 589,79	R\$ 616,45	R\$ 644,31
Seguro	R\$ 1.325,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 1.325,00	R\$ 1.384,89	R\$ 1.447,49	R\$ 1.512,91	R\$ 1.581,30
Telefone e internet - Oi empresa	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 1.198,80	R\$ 1.252,99	R\$ 1.309,62	R\$ 1.368,82	R\$ 1.430,69
Criação do site	R\$ 4.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 4.000,00	R\$ 4.180,80	R\$ 4.369,77	R\$ 4.567,29	R\$ 4.773,73
Prestação do empréstimo	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 4.979,29	R\$ 59.751,48				
Manutenção do site	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 19,99	R\$ 239,88	R\$ 250,72	R\$ 262,06	R\$ 273,90	R\$ 286,28
Aluguel	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$1.140,00	R\$ 13.680,00	R\$ 14.298,34	R\$ 14.944,62	R\$ 15.620,12	R\$ 16.326,15
Luz	R\$300,00	R\$250,00	R\$270,00	R\$200,00	R\$246,00	R\$230,00	R\$235,70	R\$280,00	R\$256,00	R\$289,00	R\$247,00	R\$250,00	R\$ 3.053,70	R\$ 3.191,73	R\$ 3.335,99	R\$ 3.486,78	R\$ 3.644,38
Folha salarial (Aux. Adm. + Técnico)	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$6.690,41	R\$ 80.284,92	R\$ 83.913,80	R\$ 87.706,70	R\$ 91.671,05	R\$ 95.814,58

Plano de Negócios

Imposto	R\$3.1 37,40	R\$3.5 06,51	R\$2.9 52,85	R\$3.1 37,40	R\$3.4 32,69	R\$3.5 06,51	R\$3.5 00,47	R\$3.32 1,95	R\$3.1 37,40	R\$3.5 06,51	R\$3.6 91,06	R\$3.69 1,06	R\$ 40.521, 80	R\$ 42.353, 39	R\$ 44.26 7,76	R\$ 46.26 8,66	R\$ 48.36 0,01
TOTAL DE SAÍDAS	R\$41. 502,3 8	R\$33. 268,8 9	R\$34. 780,8 3	R\$31. 899,7 8	R\$33. 336,6 7	R\$34. 768,8 9	R\$35. 294,1 5	R\$35.0 14,33	R\$34. 001,3 8	R\$33. 307,8 9	R\$35. 496,0 4	R\$36.3 03,44	R\$418. 974,66	R\$ 437.912 ,32	R\$ 457.7 05,95	R\$ 478.3 94,26	R\$ 500.0 17,68
													ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
TOTAL	- R\$15. 747,4 2	- R\$11. 219,3 4	-R\$ 19.58 1,13	-R\$ 16.70 0,08	R\$16. 817,0 0	R\$12. 969,3 4	-R\$ 15.44 4,55	- R\$14.2 84,75	R\$161 .594,2 2	R\$12. 828,3 1	R\$10. 996,5 4	- R\$11.8 03,94	R\$34.6 96,67	R\$47.5 16,01	R\$61. 702,3 5	R\$77. 372,6 3	R\$94. 652,8 9
		- R\$15. 747,4 2	- R\$26. 966,7 6	- R\$46. 547,8 8	-R\$ 63.24 7,96	R\$80. 064,9 6	R\$93. 034,3 0	- R\$108. 478,85	R\$120 .738,0 0	R\$282 .332,2 2	R\$269 .503,9 1	R\$ 258.50 7,37	R\$496. 993,37	R\$ 519.457 ,47	R\$ 542.9 36,95	R\$ 567.4 77,70	R\$ 593.1 27,70
Saldo anterior	- R\$15. 747,4 2	- R\$26. 966,7 6	- R\$46. 547,8 8	- R\$63. 247,9 6	- R\$80. 064,9 6	-R\$ 93.03 4,30	R\$108 .478,8 5	- R\$122. 763,60	R\$282 .332,2 2	R\$269 .503,9 1	R\$258 .507,3 7	246.70 3,43	R\$ 500.195 ,21	R\$ 522.804 ,03	R\$ 546.4 34,77	R\$ 571.1 33,62	R\$ 596.9 48,86

11. Balanço Patrimonial – Cenário Provável

BALANÇO PATRIMONIAL											
ATIVO						PASSIVO					
	31/12/20X1	31/12/20X2	31/12/20X3	31/12/20X4	31/12/20X5		31/12/20X1	31/12/20X2	31/12/20X3	31/12/20X4	31/12/20X5
ATIVO CIRCULANTE						PASSIVO CIRCULANTE					
Caixa e Equivalentes	R\$ 190.584,78	R\$ 214.316,29	R\$ 240.178,66	R\$ 268.342,27	R\$ 298.990,41	Salários e obrigações a pagar	R\$ 110.662,94	R\$ 115.664,91	R\$ 120.892,96	R\$ 126.357,32	R\$ 132.068,68
Estoque	R\$ 44.878,98	R\$ 48.020,51	R\$ 51.381,94	R\$ 54.978,68	R\$ 58.827,19	Impostos a pagar	R\$ 40.521,80	R\$ 42.353,39	R\$ 44.267,76	R\$ 46.268,66	R\$ 48.360,01
TOTAL DO AC	R\$ 235.463,76	R\$ 262.336,80	R\$ 291.560,60	R\$ 323.320,95	R\$ 357.817,59	TOTAL DO PC	R\$ 151.184,74	R\$ 158.018,30	R\$ 165.160,72	R\$ 172.625,99	R\$ 180.428,68
						PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
ATIVO NÃO CIRCULANTE						Exigível a longo prazo	-	-	-	-	-
Investimento Banco	R\$ 111.474,39	R\$ 133.378,89	R\$ 135.244,95	R\$ 137.062,28	R\$ 138.829,20						
Imobilizado	R\$ 28.899,69	R\$ 30.205,96	R\$ 31.571,27	R\$ 32.998,29	R\$ 34.489,81						
(-) Depreciação	R\$ 1.332,52	R\$ 1.465,77	R\$ 1.612,34	R\$ 1.773,58	R\$ 1.950,94	PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
TOTAL DO ANC	R\$ 139.041,57	R\$ 162.119,08	R\$ 165.203,87	R\$ 168.286,99	R\$ 171.368,07	Capital Social	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
						Reserva de capital	-	R\$ 10.896,93	R\$ 12.158,64	R\$ 13.531,09	R\$ 15.023,05
						Lucro do período	R\$ 174.756,74	R\$ 207.041,72	R\$ 231.014,09	R\$ 257.090,71	R\$ 285.437,90
						TOTAL DO PL	R\$ 224.756,74	R\$ 267.938,66	R\$ 293.172,73	R\$ 320.621,80	R\$ 350.460,95
TOTAL DO ATIVO	R\$ 374.505,33	R\$ 424.455,88	R\$ 456.764,47	R\$ 491.607,94	R\$ 529.185,67	TOTAL DO PASSIVO	R\$ 375.941,49	R\$ 425.956,95	R\$ 458.333,45	R\$ 493.247,78	R\$ 530.889,63

12. Demonstração de Resultados – Cenário Provável

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	ANO X1	ANO X2	ANO X3	ANO X4	ANO X5
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Receita com venda das coleiras	483.109,02	516.926,65	553.111,52	591.829,32	633.257,38
Receita com mensalidade app	R\$ 54.751,25	R\$ 58.583,84	R\$ 62.684,71	R\$ 67.072,64	R\$ 71.767,72
Receita Bruta	R\$ 537.860,27	R\$ 575.510,49	R\$ 615.796,22	R\$ 658.901,96	R\$ 705.025,10
Tributos	R\$ 40.521,80	R\$ 42.353,39	R\$ 44.267,76	R\$ 46.268,66	R\$ 48.360,01
Receita Líquida	R\$ 497.338,47	R\$ 533.157,10	R\$ 571.528,46	R\$ 612.633,30	R\$ 656.665,09
(-) CMV	R\$ 163.741,02	R\$ 170.029,12	R\$ 176.523,52	R\$ 183.228,11	R\$ 190.146,55
Lucro Bruto	R\$ 333.597,45	R\$ 363.127,99	R\$ 395.004,94	R\$ 429.405,18	R\$ 466.518,54
Despesas com Vendas	R\$ 137.482,64	R\$ 122.792,86	R\$ 128.343,10	R\$ 134.144,20	R\$ 140.207,52
Despesas com Pessoal	R\$ 110.662,94	R\$ 115.664,91	R\$ 120.892,96	R\$ 126.357,32	R\$ 132.068,68
Despesas com Publicidade	R\$ 2.039,94	R\$ 2.132,15	R\$ 2.228,52	R\$ 2.329,25	R\$ 2.434,53
Despesas com Domínio e Programas	R\$ 24.779,76	R\$ 4.995,81	R\$ 5.221,62	R\$ 5.457,63	R\$ 5.704,32
Despesas Gerais, Adm e Financeiras	R\$ 21.358,07	R\$ 22.396,47	R\$ 23.489,12	R\$ 24.639,18	R\$ 25.850,06
Despesas com Aluguel	R\$ 13.680,00	R\$ 14.298,34	R\$ 14.944,62	R\$ 15.620,12	R\$ 16.326,15
Despesas com Manutenção	R\$ 1.065,00	R\$ 1.113,14	R\$ 1.163,45	R\$ 1.216,04	R\$ 1.271,00
Despesas com Legalização	R\$ 1.278,90	R\$ 1.336,71	R\$ 1.397,13	R\$ 1.460,28	R\$ 1.526,28
Despesas com Tarifa Bancária	R\$ 696,00	R\$ 727,46	R\$ 760,34	R\$ 794,71	R\$ 830,63
Despesas com Depreciação	R\$ 1.332,52	R\$ 1.465,77	R\$ 1.612,34	R\$ 1.773,58	R\$ 1.950,94
Despesas com Luz, Água, Telefone e Internet	R\$ 3.305,65	R\$ 3.455,07	R\$ 3.611,23	R\$ 3.774,46	R\$ 3.945,07
Resultado antes das destinações	R\$ 174.756,74	R\$ 217.938,66	R\$ 243.172,73	R\$ 270.621,80	R\$ 300.460,95
Reserva de Capital (5%)	-	R\$ 10.896,93	R\$ 12.158,64	R\$ 13.531,09	R\$ 15.023,05
Lucro do Exercício	R\$ 174.756,74	R\$ 207.041,72	R\$ 231.014,09	R\$ 257.090,71	R\$ 285.437,90

13. Índices Financeiros

Cenário Provável	
Margem Bruta ((Lucro Bruto / Vendas Líquidas) x 100)	
	62%
Lucrativida (Lucro Liquido / Receita do Ano x 100)	
R\$	159,16
Margem liquida (ML=Lucro Liquido/Vendas)	
	127%
ROI (ROI=Lucro Liquido/Ativo Total)	
	75%
Endividamento ((PC+PNC/ Total Ativo) x 100)	
	3%

14. Viabilidade do Negócio

ÍNDICE DE VIABILIDADE PROVÁVEL			
Payback Simples			1,27
Payback Descontado			0,87
TIR			155,5%
VPL	R\$	401.694,48	

Cálculo Payback Simples, TIR e VPL		
Taxa anual (Selic + taxa do empréstimo)	23,15%	Saldo
Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00
ANO X1	R\$ 144.134,78	R\$ 44.134,78
ANO X2	R\$ 164.614,79	R\$ 208.749,58
ANO X3	R\$ 186.998,05	
ANO X4	R\$ 211.439,02	
ANO X5	R\$ 238.103,93	
VPL	R\$	401.694,48
TIR		155,5%
Payback Simples		1,27 anos

Payback Descontado			
Taxa anual (Selic + taxa do empréstimo)	23,15%	Fluxo descontado	Saldo
Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00
ANO X1	R\$ 144.134,78	R\$ 117.040,02	R\$ 17.040,02
ANO X2	R\$ 164.614,79	R\$ 133.670,15	R\$ 150.710,17
ANO X3	R\$ 186.998,05	R\$ 151.845,76	R\$ 302.555,93
ANO X4	R\$ 211.439,02	R\$ 171.692,26	R\$ 474.248,19
ANO X5	R\$ 238.103,93	R\$ 193.344,65	R\$ 667.592,84
Payback Descontado			0,87 anos

ÍNDICE DE VIABILIDADE OTIMISTA					
Payback Simples					0,91
Payback Descontado					0,94
TIR					307,1%
VPL	R\$	1.593.923,92			

Cálculo Payback Simples, TIR e VPL			Payback Descontado		
Taxa anual (Selic) + Taxa de Empréstimo	23,15%	Saldo	Taxa anual (Selic) + Taxa de Empréstimo	23,15%	Fluxo descontado Saldo
Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00	Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00
ANO X1	R\$ 167.133,66	R\$ 67.133,66	ANO X1	R\$ 167.133,66	R\$ 135.715,52
ANO X2	R\$ 713.028,46	R\$ 780.162,12	ANO X2	R\$ 713.028,46	R\$ 578.991,85
ANO X3	R\$ 822.267,89	R\$ 1.602.430,01	ANO X3	R\$ 822.267,89	R\$ 667.696,21
ANO X4	R\$ 822.267,89	R\$ 2.424.697,89	ANO X4	R\$ 822.267,89	R\$ 667.696,21
ANO X5	R\$ 822.267,89	R\$ 3.246.965,78	ANO X5	R\$ 822.267,89	R\$ 667.696,21
VPL	R\$	1.593.923,92	Payback Descontado		1 ano
TIR		307,1%			
Payback Simples		0,91 anos			

ÍNDICE DE VIABILIDADE PESSIMISTA							
Payback Simples	2,31						
Payback Descontado	0,32						
TIR	423,4%						
VPL	R\$ 1.158.549,28						
Cálculo Payback Simples, TIR e VPL				Payback Descontado			
Taxa anual (Selic) + Taxa de Empréstimo	23,15%	Saldo		Taxa anual (Selic) + Taxa de Empréstimo	23,15%	Fluxo descontado	Saldo
Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00		Investimento Inicial	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00	-R\$ 100.000,00
ANO X1	R\$ 418.974,66	R\$ 318.974,66		ANO X1	R\$ 418.974,66	R\$ 340.214,91	R\$ 240.214,91
ANO X2	R\$ 437.912,32			ANO X2	R\$ 437.912,32	R\$ 355.592,62	R\$ 595.807,53
ANO X3	R\$ 457.705,95			ANO X3	R\$ 457.705,95	R\$ 371.665,41	R\$ 967.472,94
ANO X4	R\$ 478.394,26			ANO X4	R\$ 478.394,26	R\$ 388.464,69	R\$ 1.355.937,63
ANO X5	R\$ 500.017,68			ANO X5	R\$ 500.017,68	R\$ 406.023,29	R\$ 1.761.960,92
VPL	R\$ 1.158.549,28			Payback Descontado		0,32 anos	
TIR	423,36%						
Payback Simples	2,31 anos						

15. Considerações Finais

Com base nos estudos financeiros realizados, podemos afirmar que nosso negócio é viável em todos os cenários apresentados. Além disso, em todos os cenários o nosso tempo de retorno será de menos de 3 anos, que é a média esperada.

16. Bibliografia

<http://www.portaleducacao.com.br/educacao/artigos/43709/composto-de-marketing>

<https://www.infomoney.com.br/negocios/canal-doempresario/noticia/7375940/sem-crise-mercado-pets-brasil-terceiro-mundo-faturamento>

<http://www.fecomercio.com.br/noticia/na-contramao-da-crise-economica-mercado-pet-cresce>
<https://g1.globo.com/sp/bauru-marilia/especial-publicitario/amigos-pet/noticia/brasil-e-o-terceiro-maior-mercado-do-mundo-em-faturamento-no-setor-pet.ghtml>

https://pt.wikipedia.org/wiki/Marketing_mix

<http://www.portaldelicitacao.com.br/site/questoes-sobre-licitacoes/indices-de-liquidez-ou-endividamento-para-fins-de-analise-do-balanco/>

<http://www.venki.com.br/blog/exemplos-fatores-criticos-de-sucesso/>

<http://www.portaleducacao.com.br/administracao/artigos/56949/fatores-criticos-de-sucesso>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-assessoria-de-imagem-publica,e7d87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#naveCapituloTopo>

<http://www.marketingteacher.com/preco/>

ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE MARKETING PARA KF3 LTDA (Rodrigo Mundim e Camila Wosniak)

<https://www.treasy.com.br/blog/custos-x-despesas-saiba-a-diferenca>