

**FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ALANA INGRID DE LIMA
ANA REGINA ARAUJO COSTA
CESAR AUGUSTO LOPES DA PAIXÃO CALIXTO
NEURIANE DA SILVA PENHA

**PLANO DE NEGÓCIO: ABERTURA DE UMA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVIÇOS NO RAMO DE LAVANDERIA**

Rio de Janeiro

2019

ALANA INGRID DE LIMA
ANA REGINA ARAUJO COSTA
CESAR AUGUSTO LOPES DA PAIXÃO CALIXTO
NEURIANE DA SILVA PENHA

**PLANO DE NEGÓCIO: ABERTURA DE UMA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVIÇOS NO RAMO DE LAVANDERIA**

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC I, Plano de Negócio sob a
orientação do prof. RAFAEL PERPÉTUO DA
CONCEIÇÃO.

Rio de Janeiro

2019

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO.....	3
2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	7
4. PLANO DE MARKETING.....	10
5. PLANO OPERACIONAL.....	12
6. PLANO FINANCEIRO.....	13
7. CONTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	21
8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	22
9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	23
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	23

1. INTRODUÇÃO

O mercado de prestação de serviços voltados às tarefas domésticas está em crescente expansão. Este fato é impulsionado por fatores, como por exemplo, o aumento do número de mulheres inseridas no mercado de trabalho e a falta de tempo das famílias que dividem seu dia entre trabalho, estudo e lazer para realização das tarefas do lar.

O projeto tem por finalidade desenvolver uma empresa no ramo de lavanderia, em um condomínio localizado na Zona Oeste da Cidade do Rio de Janeiro. A empresa irá oferecer alternativa aos condôminos, por meio de atendimento online personalizado, com a praticidade de realizar suas solicitações e agendamentos por meio de website, telefone e redes sociais, não sendo assim necessário o seu deslocamento até a nossa lavanderia. O serviço contará com um planejamento estratégico e logístico que permitirá que o cliente acompanhe e aguarde no conforto do seu lar. Projeto este pensado na praticidade, economia e comodidade na rotina dos nossos clientes.

Para ser bem-sucedido, o projeto tem desafios como a elaboração de uma logística eficiente que favoreça tanto o cliente como o empreendedor, sendo possível assim, disponibilizar diversos horários para entregas e coletas. Desenvolver soluções para amenizar a degradação do meio ambiente, otimizar as operações para reduzir o consumo de energia, reutilização da água, investimento em equipamentos mais modernos e tecnologias mais avançadas para estar à frente da concorrência de empresas do mesmo ramo.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

- Lavanderia;
- Serviços de lavagem de roupas com coleta e entrega em domicílio através de atendimento online ou por telefone;
- Moradores de condomínio residencial, localizado na Zona Oeste, mais especificamente na Região da Barra da Tijuca da cidade do Rio de Janeiro;
- O montante de capital a ser investido é de R\$ 87.212,25;
- O faturamento mensal é de R\$ 21.009,07;
- Lucro esperado para obter com o negócio é de R\$ 6.507,30;
- Retorno do capital investido em 1 ano, 1 meses e 13 dias.

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	30,97%
Rentabilidade	89,54%
Prazo de retorno do investimento	1 ano 1 meses 13 dias
Ponto equilíbrio (PE)	R\$ 12.363,17

2.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Alana Ingrid de Lima

Estrada João Paulo, 1687 - Rio de Janeiro - RJ

Telefone: (021) 97994-2044

Formação profissional em Gestão Empresarial, Contabilidade, Curso Básico de Inglês e Espanhol

Atribuições do sócio: Gerente da Lavanderia e Separador

Sócio 2

Ana Regina Araujo Costa

Estrada Manoel Nogueira de Sá, nº 571 - Rio de Janeiro - RJ

Telefone: (21) 99039-8127

Formação Técnico em Contabilidade, Curso de Excel Avançado e Curso de Auxiliar financeiro.

Atribuições do sócio: Lavador

Sócio 3

Cesar Augusto Lopes da Paixão Calixto

Rua Leonor Chrismam Muller nº 81 - Rio de Janeiro - RJ

Telefone: 2199761- 8043

Perfil: Formação Técnico em Gestão Empresarial, Curso Básico de Inglês e Espanhol

Atribuições do sócio: Auxiliar para passagem

Sócio 4

Neuriane da Silva Penha

Rua Paula Nei, nº 466, bl 07, apt 103, Realengo - Rio de Janeiro - RJ

Telefone: 21 96414-8970

Perfil: Formação no Ensino Médio em Processamento de Dados e Curso Intermediário de Inglês

Atribuições do sócio: Roupeiro e Entregador

2.3 – Dados do empreendimento

- SuperSec Smart Lavanderia LTDA
- CNPJ: 25.358.247/0001-01
- Logomarca:



2.4. – Missão, Visão e Valores da empresa

Oferecer os serviços de lavar, secar e passar roupas com coletas e entregas em domicílio, utilizando produtos com excelente qualidade e menos agressivos aos tecidos, dando maior durabilidade às roupas, fornecidos por empresas com ótima reputação no mercado; máquinas e equipamentos modernos especialmente selecionados com o objetivo de economizar água e energia, respeitando assim, o meio ambiente; serviço prestados por profissionais qualificados e com vasta experiência comprovada; e instalações extremamente limpas, além de adequadas às exigências das agências reguladoras e leis que regem esta atividade. Oferecer excelência e rapidez no serviço de lavagem de roupas, com responsabilidade e garantia de satisfação dos de nossos clientes, que buscam soluções eficientes para realizar suas tarefas domésticas.

2.5 – Setores de atividade

Prestação de serviços em lavanderia.

2.6 – Forma jurídica

Sociedade limitada, formada por quatro sócios que contribuem com moeda e bens avaliáveis em dinheiro para formação do capital social. A responsabilidade dos sócios é restrita ao valor do capital social, porém respondem solidariamente pela integralização da totalidade do capital, ou seja, cada sócio tem obrigação com a sua parte no capital social, no entanto poderá ser chamado a integralizar as quotas dos sócios que deixaram de integralizá-las, registradas no registro mercantil, isto é, nas Juntas Comerciais.

2.7 – Enquadramento tributário

Simplex Nacional

2.8 – Capital social

Investidos R\$ 85.799,67 em equipamentos, máquinas, veículos, estoque de material de consumo, móveis, equipamentos de informática e capital de giro

2.9 – Fonte de recursos

Capital próprio.

3. ANÁLISE DE MERCADO

3.1 – Estudo dos clientes

Nossos clientes têm média de 20 à 60 anos. Na sua maioria são mulheres, no entanto os homens têm buscado cada vez mais esse ramo. Famílias composta em média por 3 componentes que trabalham ativamente no mercado de trabalho em diversas áreas de atuação e na sua maioria em regime CLT. Têm em média a renda

familiar de R\$ 9.897,00 (*Fonte: Secretaria de assuntos estratégicos - Novo critério adotado pelo Abep em 2014*). São pessoas que em sua maioria possuem o ensino superior completo e atuam em sua área de formação. Residem na Barra da Tijuca e proximidades. Utilizam este serviço em média duas vezes na semana e buscam principalmente, o serviço através de atendimento presencial em lojas físicas localizadas no bairro. Atualmente pagam preços diferenciados para os tipos de serviços desejados, por exemplo:

- Plano Individual: são em média 12 kg de roupa do dia-a-dia, para 1 adulto, pelo preço de R\$ 248,29 por mês.
- Plano Casal: São em média 24 kg de roupa do dia-a-dia, para 2 adultos, pelo preço de R\$ 402,29 por mês.
- Plano Familiar: São em média 33 kg de roupa do dia-a-dia, para 2 adultos e 2 crianças, pelo preço de R\$ 542,29 por mês.
- Plano Executivo: É fixado o preço para a quantidade de peças, geralmente pelo preço de R\$ 259,00 p/ peças executivas.

As pessoas que procuram por este serviço buscam preço justo, qualidade do serviço, bom atendimento, facilidade no pagamento, curto prazo de entrega e visam principalmente praticidade e comodidade, economia de gastos e otimização do seu tempo na realização das suas tarefas diárias.

A empresa atuará inicialmente em um condomínio, localizado na Barra da Tijuca, que possui 336 apartamentos com média de 3 pessoas por imóvel.

3.2 – Estudo dos concorrentes

Garantias oferecidas	Roupas identificadas individualmente e entregadas em 24h	Entregas	Entregas	Conclusões: Supera concorrentes
Serviços aos clientes	Entrega e coleta das 07h às 22h em domicílio	Horário comercial	Horário comercial	

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento
SuperSec Smart Lavanderia	Excepcional	Plano simples Mensal: 15kg por 238,25 Plano familiar Mensal: 35kg por 537,00	À vista (dinheiro/débito) e aceita todos os cartões de crédito	Barra da Tijuca	Teleatendimento e atendimento online durante horário comercial
Lavaaí	Boa	Plano imples Mensal: 12kg por 248,29 Plano familiar Mensal: 33kg por 542,29	Não aceita cartão ELO	Barra da Tijuca	Teleatendimento durante o horário comercial
Express	Regular	Plano Simples Mensal: 12kg por 274,40 Plano Familiar Mensal: 33kg por 570,00	Todos os cartões nos planos mensais	Barra da Tijuca	Teleatendimento durante o horário comercial

3.3. Estudos dos Fornecedores

PRAZO DE ENTREGA	LOCALIZAÇÃO (ESTADO E/OU MUNICÍPIO)
2 DIAS	RIO DE JANEIRO
7 DIAS	RIO DE JANEIRO
7 DIAS	RIO DE JANEIRO
5 DIAS	RIO DE JANEIRO

ORDEM	DESCRIÇÃO DOS ITENS A SEREM ADQUIRIDOS (MATÉRIAS-PRIMAS, INSUMOS, MERCADORIAS E	NOME DO FORNECEDOR	PREÇO	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
1	LIMPADORES EM GERAL SABÃO EM PÓ, PERFUMADORES, SOLVENTES ETC.	JMR & MF	EM MÉDIA, 5 LITROS P/ R\$ 34,00	12X NO CARTÃO DE CRÉDITO E DESCONTO DE 5% À VISTA
2	OXYLAVFRESH: DETERGENTE E ALVEJANTE POTENTE, CONCENTRADO	MIRAGELIMP HUS	570 UNIDADE P/ R\$ 73,00	BOLETO OU CARTÃO
3	CABIDES	CIA DOS CABIDES	1.000 PEÇASP/ R\$ 205	CARTÃO
4	SACOLAS PERSONALIZADAS	SACOLÓGICAS	R\$ 6, P/ UNIDADE	CARTÃO

4. PLANO DE MARKETING

4.1 – Descrição dos principais produtos e serviços

A SuperSEC Smart oferece serviços de lavagem, secagem e passadoria de roupas, com coleta e entrega em domicílio, através de atendimento online ou por telefone.

Buscamos no mercado fornecedores com ótima reputação para garantirmos sempre produtos com excelente qualidade e que principalmente sejam menos

agressivos ao meio ambiente e aos tecidos, visando aumentar o tempo de vida das roupas.

4.2 – Preço

- Plano Individual: São em média 15 kg de roupa do dia-a-dia, para 1 adulto, praticando um preço de R\$ 238,25 por mês.
- Plano Casal: São em média 25 kg de roupa do dia-a-dia, para 2 adultos, praticando um preço de R\$ 390,25 por mês.
- Plano Familiar: São em média 35 kg de roupa do dia-a-dia, para 2 adultos e 2 crianças, praticando um preço de R\$ 537,00 por mês.
- Plano Executivo: É fixado o preço para a quantidade de 20 peças sociais, para 1 adulto, geralmente é praticado o preço de R\$ 230,00 p/ peças executivas.
- Lavar e secar por quilo: R\$ 17,00 p/ kg;
- Passar por quilo: R\$ 21,00 p/ kg.

4.3 – Estratégias promocionais

Nossos meios de publicidade são via rede sociais, envio de e-mail marketing, jornais, rádio, brindes (adesivos, calendário etc.), descontos aplicados nas compras pagas em dinheiro e programa de fidelidade.

4.4 – Estrutura de comercialização

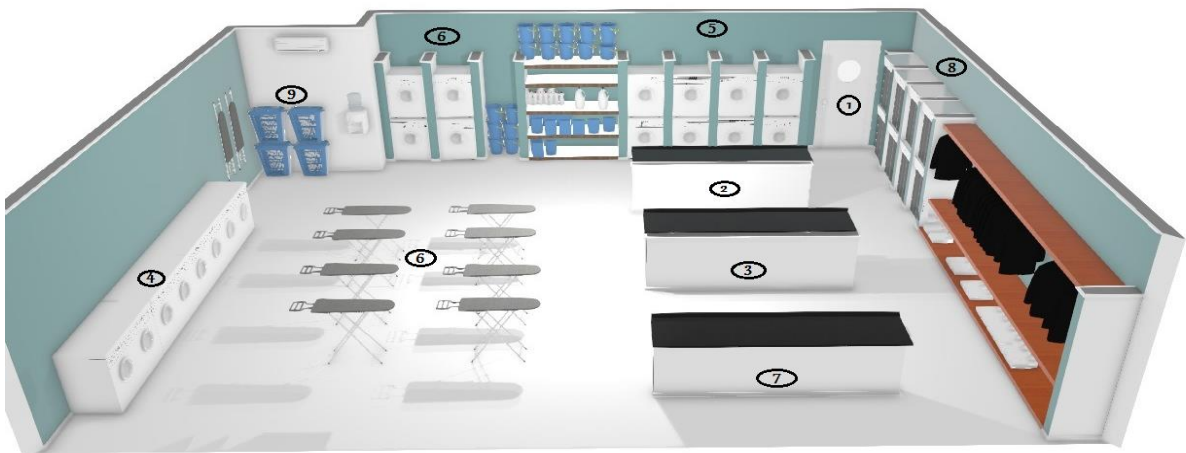
Os canais disponibilizados aos nossos clientes para requisição de prestação de serviço é call center, chat e redes sociais, como whatsapp, facebook, instagram, etc. Além de implantação de políticas de lançamento, com concessão de descontos especiais para abertura do negócio.

4.5 – Localização do negócio

Como somos uma prestadora de serviço com atendimento via web e telefone não possuímos uma loja física para atendimento. Nossas instalações para as atividades operacionais estão localizadas na Avenida Guilherme de Almeida, nº 51 - Recreio dos Bandeirantes. Neste bairro é possível encontrar aluguéis de imóveis comerciais mais baratos do que na região da Barra da Tijuca onde residem nossos clientes.

5. PLANO OPERACIONAL

5.1 – *Layout* ou arranjo físico



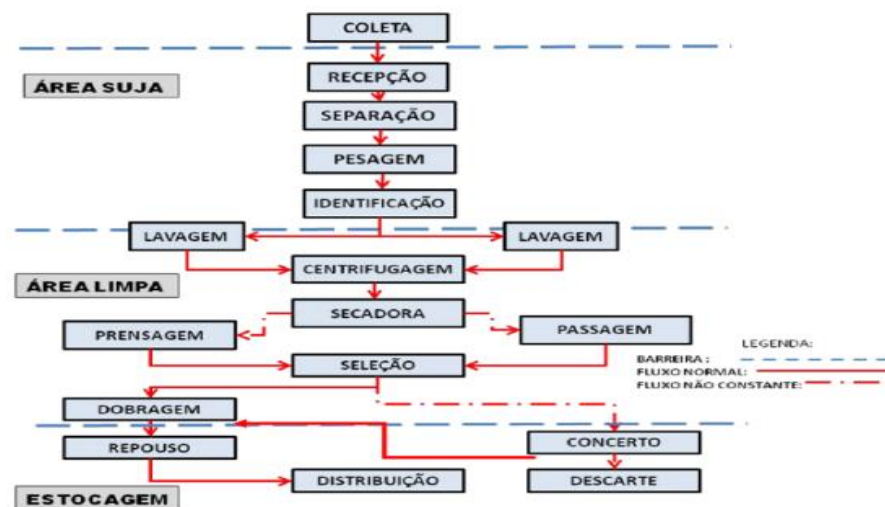
5.2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

Serviços de Lavar/Centrifugar/Secar/Passar

- Equipamentos: 2 máquinas
- 1 máquina - 16 Kg roupas em 3 horas (lavar/centrifugar/secar)
- 2 máquinas - 160 kg roupas por dia
- 2 máquinas - 960 kg roupas por semana
- 2 máquinas - 3.520 kg roupas por mês

5.3 – Processos operacionais

- 1 – Coleta
- 2 – Separação
- 3 – Pesagem e identificação
- 4 – Lavagem/Centrifugar
- 5 – Secadora
- 6 – Prensagem e Passagem
- 7 – Seleção e Dobragem
- 8 – Repouso e Estocagem
- 9 – Conserto / Descarte



5.4 – Necessidade de pessoal

Não teremos colaboradores nos primeiros meses de negócio.

6. PLANO FINANCEIRO

Investimento total

6.1 – Estimativa dos investimentos fixos

A - Máquinas e Equipamentos

	DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Máquinas/Centrífuga de lavar roupas	2	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00
2	Secadoras	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
3	Calandra elétrica para passar roupas	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
4	Prensa para passagem individual	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
5	Ferros a vapor	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
6	Vaporizador portátil	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
7	Balança para pesagem de roupas	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
8	Máquina de costura	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
9	Material de costura	Diversos	R\$ 20,00	R\$ 20,00
10	Ar condicionados 18.000 BTU	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
Sub-total (A)				R\$ 37.620,00

B – Móveis e Utensílios

	DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Armário	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
2	Mesa com gaveta	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
3	Cadeiras	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
4	Computador	2	R\$ 2.400,00	R\$ 4.800,00
5	Impressora multifuncional	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
6	Impressora de cupom fiscal	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
7	Aparelho Telefônico Fixo	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
8	Aparelho Telefônico Celular	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
9	Purificador de água p/ funcionários	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
10	Cabide plástico para blusas	800	R\$ 3,00	R\$ 2.400,00
11	Cabide plástico para calças e saias	400	R\$ 9,00	R\$ 3.600,00
12	Cesto plásticas	50	R\$ 50,00	R\$ 2.500,00

13	Software de Controle	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Sub-total (A)				R\$ 17.350,00

C – Veículos

	DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Fiorino 2010	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Sub-total (A)				R\$ 20.000,00

6.2 – Capital de giro

A – Estimativa de Estoque Inicial (Capacidade operacional = 1.105 kg)

	DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Detergente líquido (litros)	15	R\$ 14,60	R\$ 219,00
2	Alvejante líquido (litros)	5	R\$ 14,60	R\$ 73,00
3	Removedor de ferrugens (litros)	1	R\$ 14,25	R\$ 14,25
4	Amaciante (litros)	5	R\$ 6,80	R\$ 34,00
5	Embalagem (Capa 60x95 - unid.)	620	R\$ 0,38	R\$ 235,60
6	Embalagem (Sacos plást. unid.)	930	R\$ 0,22	R\$ 204,60
Total de A				R\$ 780,45

B – Caixa Mínimo

1- Custo Fixo Mensal	R\$ 9.305,08
2- Custo variável mensal	R\$ 5.196,69
3- Custo total da empresa (item 1+2)	R\$ 14.501,77
4- Custo total diário (item 3/30 dias)	R\$ 483,39
5- Necessidade líquida de capital de giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	20
Total de B – Caixa Mínimo (item 4x5)	R\$ 9.667,85

Capital de giro (resumo)

Investimentos Financeiros	Valor (R\$)
A - Estoque inicial	R\$ 780,45
B - Caixa mínimo	R\$ 9.667,85
Total do Capital de Giro (A+B)	R\$ 10.448,30

6.3 – Investimentos pré-operacionais

Investimento Financeiro	Valor (R\$)
1- Despesas de legalização	R\$ 1.174,63
2- Obras civis e/ou Reformas	
3- Divulgação	R\$ 619,32
4- Cursos e treinamentos	
5- Outras despesas	
Total	R\$ 1.793,95

6.4 – Investimento total (resumo)

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1- Investimentos fixos	R\$ 74.970,00	85,96
2- Capital de Giro	R\$ 10.448,30	11,98
3- Investimentos Pré-operacionais	R\$ 1.793,95	2,06
Total (1+2+3)	R\$ 87.212,25	100,00

Fonte de Recursos	Valor (R\$)	(%)
1- Recursos Próprios	R\$ 87.212,25	100
2- Recursos de Terceiros	-	-
3- Outros	-	-
Total (1+2+3)	R\$ 87.212,25	

6.5 – Estimativa do faturamento mensal

Serviço (Planos)	Quantidade (kg)	Preço do kg	Faturamento Total
1 - Individual (15 kg)	435	R\$ 15,88	R\$ 6.907,80
2 - Casal (25 kg)	500	R\$ 15,61	R\$ 7.805,00
3 - Familiar (35 kg)	525	R\$ 15,34	R\$ 4.456,27
4 - Executivo (5 kg)	40	R\$ 46,00	R\$ 1.840,00
5 - Lavar e Secar (avulso)	50	R\$ 17,00	R\$ 850,00
6 - Passar (avulso)	50	R\$ 21,00	R\$ 1.050,00
Total	1600	R\$ 17,62	R\$ 21.009,07

6.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Material	Quantidade	Custo unitário	Total por kg
1	Detergente	R\$ 73,00	R\$ 0,07
2	Amaciante	R\$ 34,00	R\$ 0,01
3	Embalagem plástica	R\$ 0,38	R\$ 1,52
Total			R\$ 1,61

6.7 – Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
		R\$ 21.009,07	
1. Impostos			
Impostos federais			
Simplex	6%	R\$ 1.260,54	
IRPJ	4%	R\$ 50,42	
PIS	2,78%	R\$ 35,04	
COFINS	12,82%	R\$ 161,60	

CSLL	3,50%	R\$ 44,12	
Impostos Estaduais			
ICMS	43,40%	R\$ 547,08	
Impostos Municipais			
ISS	33,50%	R\$ 422,28	
Subtotal 1			R\$ 1.260,54
2. Gastos com vendas			
Comissões	-	-	-
Propaganda	4%	R\$ 840,36	
Tx administ. do cartão de crédito	2,50%	R\$ 525,23	
Subtotal 2			R\$ 1.365,59
Total (Subtotal 1+2)			R\$ 2.626,13

6.8 – Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Serviço	Estimativa de Prestação de Serviços (em kg)	Custo unitário de materiais/ aquisição (R\$)	CSP (R\$)
1 ao 6	1105	R\$ 1,61	R\$ 1.775,29
Total			R\$ 1.775,29

6.9 – Estimativa dos custos com mão de obra

Função	Número de empregados	Salários Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
1. XXXX	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

6.10 – Estimativa do custo com depreciação

--	--	--	--	--

Ativos Fixos	Valor do bem (R\$)	Vida útil em anos	Depreciação anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
5.2.1- Obr. civis/Ref.	-	-	-	-
5.2.2- Máq. e equip.	35.920,00	10	3.592,00	299,33
5.2.3- Móveis e máq.	17.350,00	10	1.735,00	144,58
5.2.4- Veículos	20.000,00	10	2.000,00	166,67
5.2.5- Outros	1.700,00	10	170	14,17
Total	74.970,00	-	7.497,00	624,75

6.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 3.800,00
Condomínio	R\$ 980,00
IPTU	R\$ 66,17
Água	R\$ 99,98
Energia elétrica	R\$ 923,25
Telefone	R\$ 119,90
Honorário Contador	-
Pro labore	-
Manutenção equipamentos	R\$ 300,00
Salários + encargos – Quadro 5.9	-
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 80,00
Combustível	R\$ 351,20
Taxas diversas	-
Serviços de terceiros	-
Depreciação	R\$ 624,75
Outras despesas	R\$ 1.909,83
Total	R\$ 9.305,08

6.12 – Demonstrativo de resultados

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 21.009,07	
	2. Custos Variáveis Totais		
5.8	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	R\$ 2.570,56	12
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.260,54	6
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com Vendas	R\$ 1.365,59	7
	Subtotal de 2	-R\$ 5.196,69	25
	3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 15.812,38	75
5.11	4. (-) Custos fixos totais	-R\$ 9.305,08	44
	5. Resultado Operac. (Lucro/Prejuízo) (3-4)	R\$ 6.507,30	31

6.13 – Indicadores de viabilidade

6.13.1 – Ponto de equilíbrio

Receita Total	Custo Variável (Total)	Margem de Contribuição
21.009,07	-5.196,69	R\$ 15.812,38

Margem de Contribuição	Receita Total	Índice de Margem de Contribuição (IMC)
15.812,38	21.009,07	0,75

Custo Fixo Total	IMC	Ponto de Equilíbrio
9.305,08	0,75	R\$ 12.363,17

6.13.2 – Lucratividade

Lucro Líquido Mensal	Lucro Líquido Anual
R\$ 6.507,30	R\$ 78.087,56

Lucro Líquido	Receita total	Lucratividade
R\$ 6.507,30	R\$ 21.009,07	30,97%

6.13.3 – Rentabilidade

Lucro Líquido Anual	Investimento Total	Rentabilidade
R\$ 78.087,56	R\$ 87.212,25	89,54%

6.13.4 – Prazo de retorno do investimento

Investimento Total	Lucro Líquido Anual	Prazo de Retorno do Investimento
R\$ 87.212,25	R\$ 78.087,56	1,12 (1 ano 1 mês)

7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Quadro	Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5.	1. Receita total com vendas	21.009,07		11.360,98		53.008,39	
	2. Custos variáveis totais						
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	2.570,56	12	1.221,02	11	5.655,23	11
5.7.	(-) Impostos sobre vendas	1.260,54	6	681,66	6	3.180,50	6
5.7.	(-) Gastos com vendas	1.365,59	7	738,46	7	3.445,55	7
	Subtotal 2	-5.196,69	25	-2.641,14	23	-12.281,28	23

	3. Margem de Contribuição (1-2)	15.812,38	75	8.719,84	77	40.727,11	77
5.11	4. (-) Custos fixos totais	-9.305,08	44	-7.832,47	69	-13.736,08	26
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	6.507,30	31	887,37	8	26.991,03	51

8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

8.1 – Análise da matriz F.O.F.A.

	FATORES INTERNOS (controláveis)	FATORES EXTERNOS (incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preço competitivo; - Recomendação boca a boca pelos próprios clientes; - Uso de tecnologia; - Alto conhecimento dos sócios sobre os processos de lavagem, bem como o conhecimento sobre os diversos tipos de tecido; - Relacionamento interpessoal bem desenvolvido com seus clientes. 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formação de novas parcerias; - Busca contínua de qualificação dos profissionais envolvidos no processo; - Ponto comercial privilegiado, com grande número de condomínios nas proximidades, conseqüentemente potencial para expansão do negócio.
Pontos Fracos	<p>Fraqueza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de mão de obra qualificada; - Lucros reduzidos; 	<p>Ameaças:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concorrência; - Novas tecnologias; - Efeitos no meio ambiente;

9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Com a elaboração do Plano de Negócio da Lavanderia SuperSEC Smart foi possível sistematizar as ideias e buscar a forma mais eficiente para implementação do empreendimento.

Durante este planejamento preliminar foram encontradas respostas às questões que poderiam dificultar ou impossibilitar o negócio.

Foram necessárias algumas modificações e adaptações estratégicas nesta etapa, a fim de viabilizar a criação de um projeto promissor, que alcance longa e consistente permanência no mercado, preparada para ser altamente competitiva e com potencial para crescimento financeiro e operacional.

10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CALCULAT.ORG, SITE. **Cálculo de conversão de m³, kWh, MWh.** Disponível em: <<https://www.calculat.org/pt/energia/consumo-de-gas.html>>
- CONCILIADORA, SITE. **Taxas de operadoras de cartão de crédito.** Disponível em: <<https://www.conciliadora.com.br/blog/veja-as-melhores-taxas-de-operadoras-de-cartao-de-credito/>>
- ECOPLANET ENERGY, SITE. **Calcule o seu consumo de energia.** Disponível em: <<http://www.ecoplanetenergy.com/pt-br/sobre-eco-energia/calcule-consumo/>>
- INMETRO, SITE. **Tabelas de consumo/eficiência energética.** Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/consumidor/tabelas.asp?iacao=imprimir>>
- OMO, SITE. **Peso x Roupas - OMO.** Disponível em: <<https://www.omo.com.br/lavanderia/dicas-de-lavanderia/lavagem-de-roupa/conheca-o-peso-de-suas-roupas.html>>
- SEBRAE, PORTAL. **Como montar uma lavanderia especializada.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma->

[lavanderia-especializada,a1197a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>](#)

Acesso em 09abr. 2019