

FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

GABRIEL DOS SANTOS SILVA
WELLINGTON DA SILVA VIEIRA

BAR GEEK
Uma proposta diferenciada

Rio de Janeiro

2018

FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

GABRIEL DOS SANTOS SILVA
WELLINGTON DA SILVA VEIRA

BAR GEEK

Uma proposta diferenciada

Projeto de pesquisa apresentado para a Disciplina
de TCC I, Plano de Negócio sob a orientação do
Prof. Antônio Ney.

Rio de Janeiro

2018

SUMÁRIO

PÁGINAS

1. Introdução	4
2. Sumario executivo	5
2.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio	5
2.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	5
2.3. Dados do empreendimento	6
2.4. Missão da empresa	7
2.5. Setores de atividade	7
2.6. Forma jurídica	7
2.7. Enquadramento tributário	7
2.8. Capital social	8
2.9. Fonte de recursos	8
3. Análise de mercado	9
4. Plano de marketing	12
5. Análise SWOT	13
6. Plano Operacional	14
7. Plano Financeiro	14
8. Resumo e Considerações finais	15
9. Referências bibliográficas	16

1. INTRODUÇÃO – BAR GEEK

Esse plano de negócios tem por finalidade analisar a viabilidade da abertura de um empreendimento no setor de Bares e Restaurantes na cidade, Rio de Janeiro, RJ. Será um Bar onde vendem-se bebidas alcoólicas, refrigerantes, hambúrgueres, petiscos entre outras coisas, ou seja, é o normal. O diferencial do Bar é sua integração com a tecnologia, bem como o atendimento cortês em um ambiente saudável.

O Nome do empreendimento terá como Razão Social “Bar e Restaurante Dragon`s cave” e o nome fantasia de “Dragon`s cave” com o intuito de oferecer aos seus clientes um lugar com um ambiente super agradável e aconchegante com cardápio temático, ambiente decorado entre outros aspectos para que as pessoas que tem esse “estilo de vida” se sintam felizes.

A idéia desse empreendimento veio através de uma experiência de um conhecido, onde o mesmo tinha uma loja de artigos Geeks que possuía um ambiente onde essas pessoas podiam se encontrar e passar horas e horas se divertindo com jogos de tabuleiro, jogos online entre outras modalidades um estabelecimento com esse tipo de atuação é de certa raridade no Rio de Janeiro.

Será um empreendimento constituído por dois sócios: Gabriel Dos Santos Silva e Wellington Da Silva Vieira, sendo eles os administradores em formação pela Faculdade São José.

O maior desafio será o local de atuação, pois como é conhecido a crise de violência do estado do Rio de Janeiro obriga-se a ter o desenvolvimento de um sistema de segurança, de modo que os clientes estejam seguros e satisfeitos no bar. O local deve ser bem amplo, aconchegante, de fácil acesso e ser um local que as pessoas não tenham preocupações. Com todos esses requisitos achar esse local vai ser uma tarefa difícil em função da segurança.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1. RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGOCIOS

O plano de negócio que estamos montando é a abertura de um bar conforme descrito na introdução, porém não é um simples bar, pois a busca para atingir um público específico é a proposta básica. O perfil das pessoas corresponde a jovens, que são ligados a internet, computadores, jogos, etc. e também interessadas em séries televisivas.

Estamos buscando em nosso estabelecimento uma proposta de juntar essas pessoas em um lugar que elas se sintam à-vontade e conheçam mais pessoas que gostam desse mesmo “estilo de vida”.

2.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Gabriel dos Santos Silva

Perfil:

- **Educação**

Ensino Fundamental Completo.

Ensino Médio Técnico Completo, na área de informática.

Cursando Ensino superior, na área de Administração.

Cursando Inglês.

- **Experiências Profissionais**

Empresa: Mercearia Ferreira Silva LTDA ME

Período: 02/05/2016 até os dias atuais, como Auxiliar Administrativo.

Atribuições:

Atuará como Sócio e Administrador do estabelecimento.

Sócio 2

Nome: Wellington da Silva Viera

Perfil:

- **Educação**

Ensino Fundamental Completo.

Ensino Médio Técnico Completo, na área de Petróleo e Gás.

Cursando Ensino superior, na área de Administração.

Experiências Profissionais

Empresa: Casa Rio Comercio Cama, Mesa e Banho EPP

Período: 12/03/2014 até 12/09/2016, Como Auxiliar Administrativo.

Atribuições:

Atuará como Sócio e Administrador do estabelecimento.

2.3. Dados do empreendimento

Nome da empresa: Bar e Restaurante Dragon`s Cave

CNPJ: 000.000.000/0000-00

2.4. Missão da empresa

Ser um bar que sirva de referência e preferência para jovens que gostam de diversão e tecnologia em um ambiente saudável e confortável.

2.5. Setores de atividade

Comércio com distribuição de bebidas alcoólicas, não alcoólicas e comidas “temáticas”.

2.6. Forma jurídica

Sociedade Limitada

2.7. Enquadramento Tributário

- IRPJ
- COFINS
- PIS
- ICMS
- ISS

2.8. Capital Social

O capital social será baseado em uma situação onde irá se começar do zero onde será necessário fazer algumas mudanças no local de atuação e fazer o preenchimento do local com móveis, utensílios, eletrodomésticos, entre outras coisas.

Aluguel: 7.000,00 á 15.000,00

Reformas: 20.000,00

Mobília e eletrodomésticos: 40.000,00

Funcionários: 20.000,00

Mercadorias: 30.000,00

	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Gabriel dos Santos	60.000,00	50%
Sócio 2	Wellington da Silva	60.000,00	50%
Total		120.000,00	100%

2.9. Fonte de recursos

Para o início de atuação o capital será fechado entre os sócios sem auxílio de terceiros.

3. Análise de mercado

Variável Econômica

Atualmente o Brasil apresenta um cenário econômico desfavorável, devido a crise econômica que está vivendo. A economia está desaquecida e a população com um poder de compra muito pequeno. Assim ocasionando um alto nível de diminuição da renda da população brasileira.

Segundo Abrasel (Associação brasileira de bares e restaurantes) em uma pesquisa feita em 2015, estabelecimentos com preços médios entre R\$30 e R\$70 são os mais afetados, com uma queda de 20% a 30% em seus faturamentos mensais. Porém estabelecimentos com um custo médio abaixo de R\$20 foram os únicos que notaram um aumento em seus lucros mensais.

Em decorrência deste momento desfavorável e a alimentação fora de casa serem essenciais para muitas pessoas elas aumentam os critérios de escolha na hora de escolherem um estabelecimento. Pois segundo a Abrasel o faturamento médio deste setor caiu 8,39%. Segundo Luciano Bartolomeu (Diretor-executivo da Abrasel no Paraná), a Tendência são estabelecimentos que tem investimentos em temas diferenciados para atrair clientes conseguem cerca de 20% a 30% mais movimentos e faturamentos com relação a outros estabelecimentos.

Variável tecnológica

Tecnologia é um bom fator positivo para as empresas que querem inovar e buscar um diferencial para o seu negócio. Hoje temos internet que nos proporciona uma grande facilidade para comércios em geral, máquinas e softwares que nos ajudam na hora de gerenciar os negócios entre outros fatores. Muitas empresas investem em equipamentos que aumentam a produtividade entre eles máquinas que lavam pratos, etc.

Variável legal

O ambiente político-legal é formado por leis, órgãos governamentais, órgãos fiscalizadores e reguladores. As vezes o tramite político-legal cria oportunidades à cadeia de negócios e também por outro lado cria dificuldades de ordenes regulatórias e legislativas e a estratégia empresarial deve estar atenta à essas legislações regulatórias dos negócios.

Antes de qualquer atitude é necessário realizar uma consulta prévia de atividades econômicas para o local no site da Prefeitura Municipal, com base no SEBRAE.

Para que essa consulta previa seja realizada são necessários índice cadastral, número constante no IPTU do imóvel e o código de atividade do setor. Com isso a prefeitura delimitará a autorização ou não para tal empreendimento.

O próximo passo será a verificação no cartório de pessoa jurídica se já há alguma outra empresa com o nome pretendido, sendo necessário o preenchimento de um formulário próprio com três opções de nome, e o registro de contrato social no cartório de registros de pessoa jurídica da cidade onde o empreendimento funcionará.

Assim tendo o registro da empresa com o NIRE (Número de identificação do registro de empresa), determinado pela junta comercial do estado, um número de ato constitutivo da empresa, o próximo passo será a retirada do CNPJ na receita Federal.

Por último, com o CNPJ cadastrado, é preciso retirar a inscrição estadual e o alvará de localização e funcionamento na prefeitura da região do estabelecimento. Por conseguinte os trabalhadores serão contratados de acordo com as normas da consolidação das leis do trabalho. O calculo e recolhimento dos impostos junto ao governo federal se darão sob regime da limitada.

Variável Demográfica

A demografia diz respeito basicamente à população e sua composição. Dentro das variáveis sociais é o item que mais possui fontes de informação confiáveis e disponíveis a praticamente todos. Estudos acerca da população são

feitos periodicamente por instituições como IBGE e IPEADATA. Os dados demográficos são a base para o que se tem de mais simples em termos de segmentação de mercado.

Análise de clientes

Segundo o IBGE em um índice realizado em 2010, em todo o estado do Rio de Janeiro, há uma população de 6.320.446 pessoas sendo composta por 2.959.817 homens e 3.360.629 mulheres. Sendo nosso público alvo 1.328.721 entre homens e mulheres.

Nosso público alvo são clientes que tenham uma faixa etária entre 20 e 34 anos e que são pessoas que estejam procurando um estabelecimento temático e que esteja ligado ao mundo tecnologia e que frequentem nosso estabelecimento aos fins de semana.

Análise de concorrentes

O mercado de bar e restaurantes é muito competitivo, pois existem muitos concorrentes em todo o estado do rio de janeiro, porém nossa proposta é diferenciada, com isso tem-se um destaque maior perante a outros estabelecimentos.

Análise de Fornecedores

Com relação aos produtos que comercializamos devemos fazer uma seleção de quais fornecedores vamos priorizar na hora de solicitarmos nossos insumos. Pois devemos escolher os fornecedores que ofereçam um produto de qualidade e com um bom preço, para que eu possa comercializar um produto de qualidade com um preço acessível para meus clientes.

Além desses selecionados teremos mais fornecedores como uma forma de precaução, caso um dos fornecedores "principais" não consigam me fornecer os insumos, eu conseguiria com esses fornecedores "reservas".

4. Plano de marketing

Produtos e serviços

Nosso estabelecimento realizara a venda de Refeições, petiscos, lanches, comidas temáticas e bebidas alcoólicas todos eles com uma boa qualidade.

Preço

Os preços serão equivalentes aos tipos de pratos, caso seja um prato temático, algo mais elaborado ou algo desse gênero será um prato um pouco mais caro do que os habituais, tirando esses pratos “especiais” cobraremos preços mais próximos ou mais baixos, se possível, que os concorrentes.

Estratégia promocional

Nosso estabelecimento terá uma grande divulgação utilizando a internet, já que será um bar relacionado a tecnologia ele terá páginas e perfis em redes sociais onde, por meio dessas redes, teremos contato direto com o consumidor, daremos descontos promocionais relacionados a essas redes, criaremos eventos onde pessoas possam assistir lançamentos de séries televisivas em suas estreias, assistir jogos de seus times favoritos, criar competições garantindo prêmio, etc.

Metas

Nosso estabelecimento tem como objetivo ser referência no mercado e preferência para jovens adultos que sejam ligados a tecnologia e diversão, para atingirmos esse objetivo criaremos promoções e divulgaremos nosso estabelecimento como citado acima.

Pretendemos manter nosso estabelecimento por um maior período de tempo possível, sempre se atualizando, de formar a agradar a todos, criando assim um bom vínculo com nossos clientes.

5. Analise SWOT

Pontos Positivos

Nosso estabelecimento irá proporcionar uma boa experiência para os clientes com um ambiente agradável com música, comidas temáticas, comida de qualidade e com um tema onde as pessoas que gostem

Pontos negativos

Como seremos um estabelecimento onde se encontram diversas tecnologias teremos um custo mais elevado do que estabelecimentos tradicionais, com isso nossos preços possam ser um pouco acima dos concorrentes.

Oportunidade

Temos a oportunidade de atingir um público que ainda não foi explorado, pois bares e restaurantes com uma temática, igual a que estamos propondo, não são encontrados com tanta frequência no estado do Rio de Janeiro, ou até mesmo no Brasil.

Ameaças

Como dito anteriormente além de ser uma área de atuação com um grande número de concorrentes nosso bar pode ter um custo mais elevado, isso tornará a sobrevivência do bar um pouco mais complicada se comparada com concorrentes já consolidados no mercado.

6. Plano Operacional

Nosso plano operacional será com um foco maior no atendimento ao cliente, por ser uma empresa nova em um mercado com um grande numero de concorrentes, temos que conquistar clientes e uma das melhores formas de conquista-los é pelo atendimento.

Como dito acima o nosso proposito será conseguir clientes pelo nosso atendimento, com isso vamos fazer treinamentos com nossos atendentes e mostra a eles a importância de um bom atendimento, também iremos premiar aquele atendente com mais indicações.

Nossa equipe de operação será formada por garçons, cozinheiros, recepcionistas e tesoureiros.

7. Plano Financeiro

Como foi citado anteriormente teremos um investimento inicial de R\$120.000,00, neste valor já estariam inclusos: Aluguel do primeiro mês, Mobília e Equipamentos, Reformas e salários do primeiro mês.

Baseado em algumas experiencias próprias em alguns restaurantes que tenham esses mesmos propósitos de serem temáticos, uma pessoa gasta em média de 80,00 a 100,00 reais e tinham por volta de 30 a 40 pessoas em um período de 1:30h. Porem durante esse período chegavam e saiam pessoas a todo o tempo.

Com isso um estabelecimento que tenha esse movimento e com uma duração de atendimento de 8 horas, durante os finais de semana, devem atender a um total de umas 200 pessoas por noite.

Em um dia um estabelecimento com esse movimento terá um lucro bruto Médio de R\$ 18.000,00, o que totaliza um total aproximado de R\$ 90.000,00 mensais.

Porem esse valor não é o lucro, ainda dele será descontado todos os custos, sendo eles de Aluguel, salários e contas de consumo que são valores fixos e contas variáveis que vão de acordo com o consumo dos clientes.

Os custos fixos e variáveis serão em torno de R\$ 60.000,00 como citado anteriormente no tópico de capital social, ou seja, o LAIR será de aproximadamente R\$ 30.000,00.

Com essa projeção de fluxo, custos e lucros esperamos ter o retorno do investimento inicial em aproximadamente 6 meses, após isso o estabelecimento nos dará lucro.

8. Resumo e Considerações finais

Nosso Plano de negócios para esse investimento “Dragon`s cave” mostra um investimento temático e diferenciado para que se tenha um diferencial no mercado, pois sabemos que com a situação do país só sobrevivem estabelecimentos que inovam e saiam de sua zona de conforto.

Esse investimento tem uma probabilidade alta de dar certo por conta do nosso publico alvos e nossa estratégia de bom atendimento e conforto, pois o nosso público alvo, que são os GEEKS, é composto por pessoas que em sua grande maioria tem uma condição financeira boa e não ligam para o preço que pagam, desde que estejam confortáveis e em um ambiente que gostem. Por esses e outros fatores consideramos essa probabilidade alta de sucesso.

9. Referência bibliográfica

*EBC, Faturamento médio do setor de alimentação fora de casa registra queda de 8,39%.

<http://www.ebc.com.br/noticias/economia/2015/06/faturamento-medio-do-setor-de-alimentacao-fora-de-casa-registra-queda-de#>

*Abrasel, empresários de Curitiba apostam em locais temáticos para atrair clientes.

<http://www.abrasel.com.br/component/content/article/7-noticias/5839-23012018-empresarios-de-curitiba-apostam-em-locais-tematicos-para-atrair-clientes.html>

*IBGE, População residente por grupos de idade, segundo os municípios e o sexo.

https://censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?dados=26&uf=33#topo_piramide

<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/panorama>

*Sebra, Como elaborar um plano de negócios.

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)

*Sebrae, como legalizar sua empresa.

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rj/sebraeaz/como-legalizar-sua-empresa-no-estado-do-rio-de-janeiro,113a215b5a186410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

*Sebrae, Passo a passo para o registro da sua empresa.

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-o-registro-da-sua-empresa,665cef598bb74510VgnVCM1000004c00210aRCRD>