

**FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

Sergio Calixto Reiner Junior

Matheus da Silva Felício

Gabriel Genezio de Oliveira

PLANO DE NEGÓCIOS – HOME COURT

Rio de Janeiro

2019

Sergio Calixto Reiner Junior

Matheus da Silva Felício

Gabriel Genezio de Oliveira

TÍTULO DO PROJETO

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC II, Plano de Negócio
sob a orientação do prof. Mário Taranto

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO.....	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	5
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	10
4. PLANO DE MARKETING.....	19
5. PLANO OPERACIONAL.....	22
6. PLANO FINANCEIRO.....	28
7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	36
8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	39
9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	40
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41

1. INTRODUÇÃO

Este estudo tem como seu objetivo a elaboração de um plano de negócios, para a criação de uma empresa, e este plano possui grande utilidade para o empreendedor na busca do melhor plano de ação para o seu negócio. Os dados apresentados são feitos por estudo e pesquisa, e o assunto deste trabalho é verificar a viabilidade de abertura de uma loja de artigos esportivos na Zona Norte do Rio de Janeiro.

A ideia de abertura da empresa surgiu com o fato de que o mercado está em ascensão e inovação, em conjunto com a inúmera quantidade de oportunidades com os eventos ocorridos no país. Saber explorar este segmento é fundamental para o sucesso da organização.

O projeto está dividido em oito partes. Na primeira parte se encontra o sumário executivo da empresa, ou seja, uma definição ou introdução dos pontos importantes do negócio. Na segunda parte se encontra a análise de mercado, onde está o estudo do segmento (consumidores, concorrentes e fornecedores). Na terceira parte se encontra o plano de marketing, definido como o estudo e planejamento das ações de marketing da empresa (preço, produto, promoção, praça, vendas e pós-vendas) Na quarta parte se encontra o plano operacional, a formalização dos objetivos e procedimentos que serão seguidos pela empresa. Na quinta parte está o plano financeiro, aonde serão feitas projeções de receitas e gastos e sendo também medida a viabilidade do projeto planejado. Na sexta parte se encontra a construção de cenários, sendo assim as projeções de situações otimistas e pessimistas para a empresa. Na sétima parte está a avaliação estratégia do negócio, que tem o objetivo de detectar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da empresa. Na oitava parte se encontra a avaliação final do plano de negócio.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo é uma breve introdução do plano de negócio, outra importante ferramenta para a criação e gestão de uma empresa. Ele resume de forma objetiva, os principais pontos do plano de negócio de modo a chamar a atenção de quem o lê.

2.1 – Resumo dos principais pontos do negócio

A Home Court é uma empresa com a projeção de se localizar na Avenida Heitor Beltrão (Próximo ao Maracanã), que trabalhará com inovação, qualidade e seriedade na venda de artigos esportivos terá como objetivo oferecer a todo cliente o que há de melhor no cenário não só no Brasil como no mundo inteiro, aproximar o torcedor e o apaixonado pelos esportes de um centro de vendas competente e inovador, além de expandir a sua ideia e o seu trabalho por todo o país. A qualidade no atendimento, a diferente “filosofia” de vendas e de pós-vendas para construir uma fiel relação entre o cliente e a organização serão alguns de nossos diferenciais. No nosso campo, você se sentirá em casa!

2.2 – Logomarca



Slogan da Empresa: Nenhum caminho é tão longo quando o esporte nos acompanha.

2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

Sócio 1

Sergio Calixto Reiner Junior

Rua Joaquim Inácio, 164

Realengo, Rio de Janeiro

(21) 97658-6938

Graduado em Administração de Empresas com pós-graduação em Recursos Humanos

Diretor de Recursos Humanos

Sócio 2

Matheus da Silva Felício

Rua do Coqueiro, 8

Realengo, Rio de Janeiro

(21) 96842-7692

Graduado em Administração de Empresas com pós-graduação em Marketing

Diretor de Vendas e Marketing

Sócio 3

Gabriel Genezio de Oliveira

Rua Marechal Simeão, 30

Realengo, Rio de Janeiro

(21) 97286-0519

Graduado em Administração de Empresas com pós-graduação em Finanças

Diretor Financeiro

2.4 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa: Home Court LTDA

CNPJ - 52.312.457/0001-35

2.5. – Missão, Visão e Valores da Empresa

Missão da empresa: Oferecer qualidade e inovação para nossos clientes e ser uma empresa de excelente nível na venda de materiais esportivos.

Visão da empresa: Sempre trabalhar da melhor maneira possível e estar configurada no topo das empresas que trabalham no segmento de venda de materiais esportivos, sendo referência para os clientes.

Valores da empresa: Respeito, comprometimento e transparência.

2.6 – Setor de atividade

Terciário. Esse setor envolve as provisões de serviços tanto para outros negócios como para consumidores finais. Estes podem estar envolvidos como transportes, vendas e distribuição de bens dos produtores aos consumidores; podem ser também de outros serviços não ligados diretamente ao produto final, como controle de pragas e entretenimento. Os bens podem ser transformados também, como acontece em um restaurante ou em uma eletrônica. Assim, o foco está na interação entre pessoas, proporcionando um produto ou serviço que satisfaça os anseios de quem o (s) demandou.

2.7 – Forma jurídica

Sociedade Limitada. Consiste num tipo de sociedade empresarial que se caracteriza pela participação dos sócios através dos investimentos feitos proporcionalmente às cotas do capital social da empresa.

2.8 – Enquadramento tributário

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

2.9 – Capital Social

Capital Social é o valor que os sócios ou acionistas estabelecem para sua empresa no momento da abertura. É a quantia bruta que é investida, o montante necessário para iniciar as atividades de uma nova empresa, considerando o tempo em que ela ainda não vai gerar lucro suficiente para se sustentar.

Capital Social			
	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Sergio Calixto Reiner Junior	R\$ 100.000,00	40%
Sócio 2	Gabriel Genezio de Oliveira	R\$ 75.000,00	30%
Sócio 3	Matheus da Silva Felício	R\$ 75.000,00	30%
Total	-	R\$ 250.000,00	100%

3.0. – Fonte de recursos

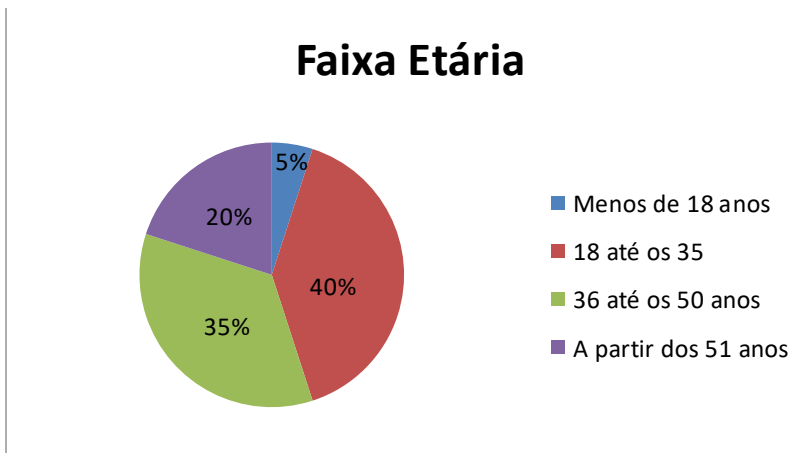
Capital Próprio.

3. ANÁLISE DE MERCADO

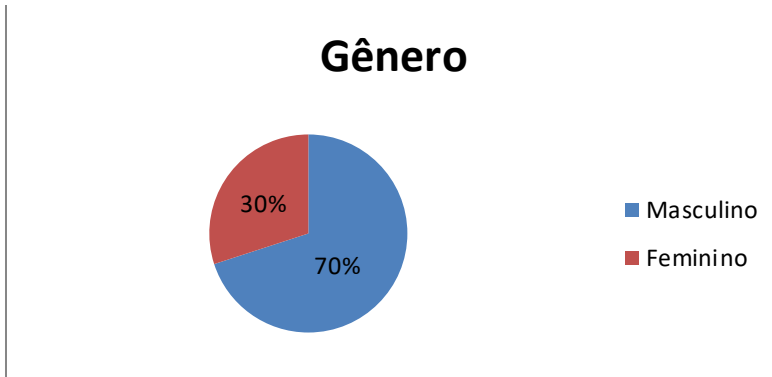
A análise de mercado é um processo necessário com o objetivo de colher informações sobre o mercado de atuação da sua empresa/ideia, assim como os variados fatores que podem impactar o seu empreendimento de maneira positiva ou negativa. É por esse processo que você obtém dados sobre o segmento e o contexto nos quais sua organização vai atuar, o potencial do seu público-alvo, a relação do seu produto com os fornecedores e o posicionamento da concorrência. Sendo assim, a análise de mercado é um procedimento fundamental para o nascimento de um negócio.

Estudo dos Consumidores:

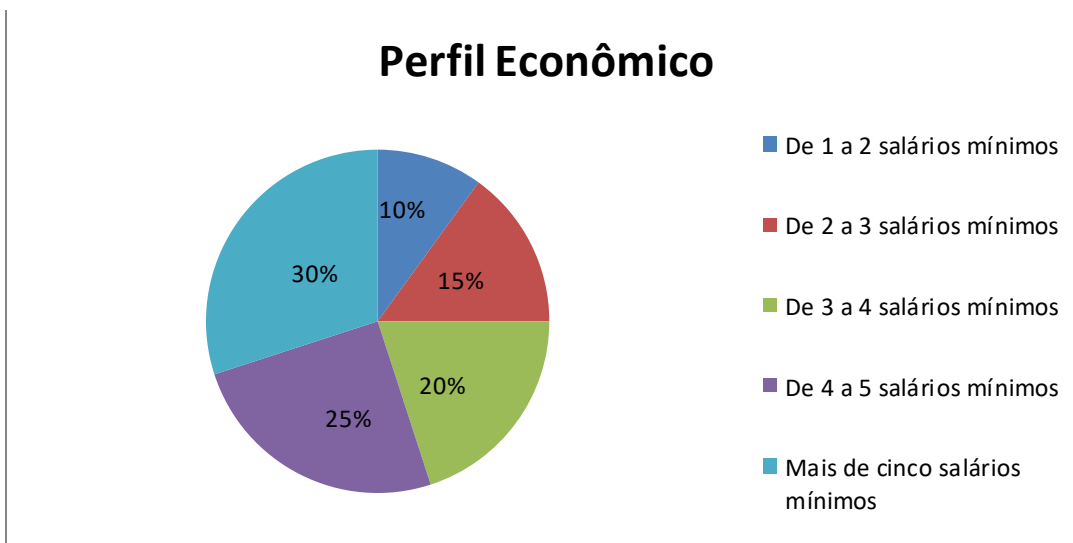
1) Faixa Etária



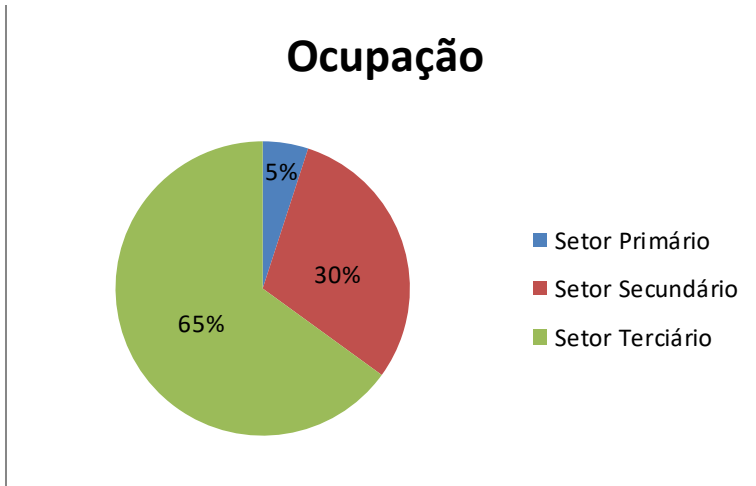
2) Gênero



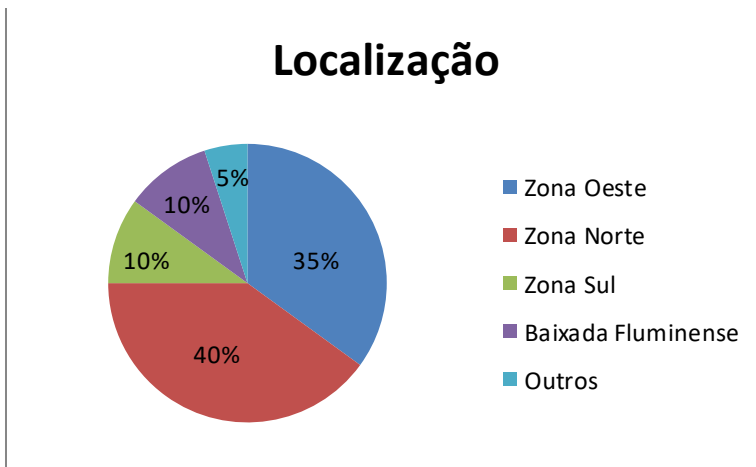
3) Perfil econômico



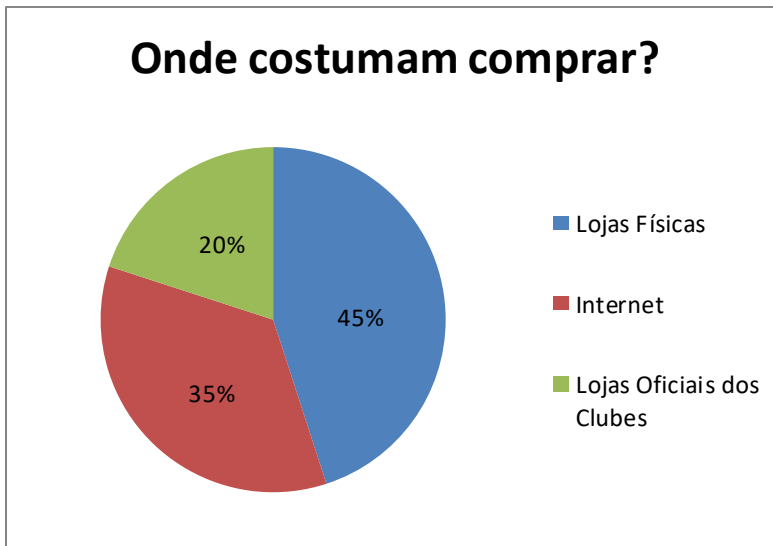
4) Ocupação



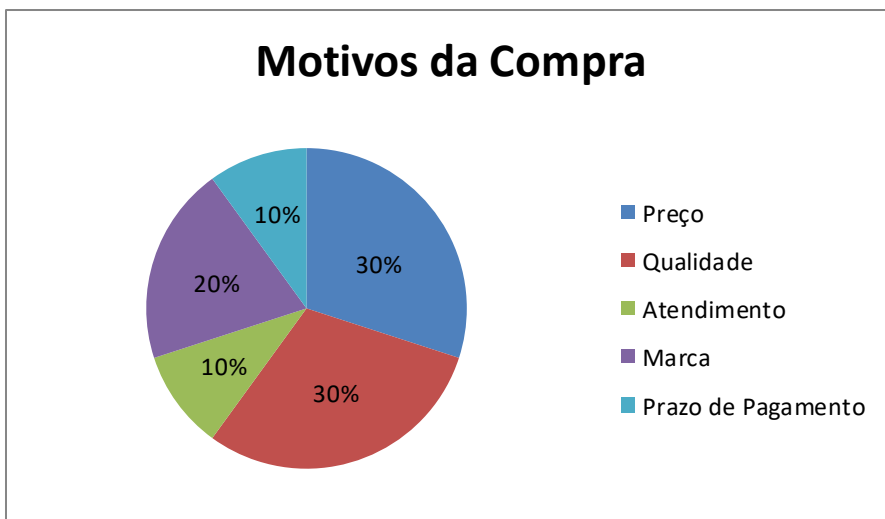
5) Localização



6) Onde costumam comprar?



7) Motivos da Compra



Volume de Compra: R\$ 200,00 na média.

Frequência de Compra: Uma a quatro compras por ano na média.

Abrangência do Negócio:

A Home Court abrangerá todo o Rio de Janeiro por conta de sua atuação em dias de jogos, o que atinge o público que vem de variados lugares.

Estudo dos Concorrentes:

➤ Sua empresa poderá competir com as outras atuantes?

Com um excelente serviço, atendimento e processo de pós-vendas com a fidelização desses clientes, a Home Court poderá competir com as empresas que atuam em nosso segmento.

➤ O que fará com que as pessoas deixem os concorrentes para comprar na sua empresa?

A variedade no material empregado, a oportunidade de contar com um processo de pós-vendas diferenciado e qualidade em todos os aspectos do serviço.

➤ Há espaços para todos, inclusive você? Sendo “sim” a sua resposta, explique os motivos.

O mercado esportivo aqui no Brasil é muito grande e evolui cada vez mais, o público é fiel aos esportes e a grande carga de eventos esportivos que acontece no país (como exemplo, a Copa América deste ano) ajuda muito na criação de oportunidades para diversos projetos.

Localizações dos Concorrentes

Loja	Localização
Home Court	Avenida Heitor Beltrão (Próximo ao Maracanã)
Centauro	Bangu Shopping, Barra Shopping, Botafogo Praia Shopping, Boulevard Shopping Campos, Boulevard Shopping São Gonçalo, Ilha Plaza Shopping, Madureira Shopping, Norte Shopping, São Gonçalo Shopping, Center Shopping Rio, Shopping Grande Rio, Shopping Leblon, Shopping Plaza Macaé, Shopping Plaza Niterói, Shopping Rio Sul, Shopping Tijuca, Shopping Via Brasil, West Shopping Rio, Park Shopping Campo Grande, Shopping Pátio Mix Resende, Shopping Jardim Guadalupe, Shopping Nova América, Shopping Metropolitano, Shopping Nova Iguaçu.
Físico e Forma	Shopping Downtown, Barra Shopping, Via Parque Shopping, Américas Shopping, Shopping Rio Sul, Botafogo Praia Shopping, Shopping Da Gávea, Madureira Shopping, Jardim Guadalupe, Shopping Via Brasil, Bangu Shopping, Carioca Shopping, Norte Shopping, West Shopping, Top Shopping, Shopping Nova América, Pátio Mix Itaguaí, Caxias Shopping, Ilha Plaza Shopping, Pátio Mix Resende, Shopping Rio Sul, Shopping Grande Rio

Funcionamento dos Concorrentes:

Loja	Loja Física	Loja Virtual	Horário de Funcionamento	Teleatendimento
Home Court	Sim	Sim	10h às 22h	Sim
Centauro	Sim	Sim	10h às 22h	Sim
Físico e Forma	Sim	Não	10h às 22h	Sim

Condição de Pagamento dos Concorrentes:

Loja	Condições de Pagamento
Home Court	Até 12x sem juros
Centauro	Até 12x sem juros
Físico e Forma	Até 12x sem juros

Preço Praticado pelos Concorrentes:

Produto	Preço Praticado
Camisas (Futebol)	R\$ 39,99 até R\$ 349,99
Camisas (Basquete)	R\$ 59,99 até R\$ 399,99
Camisas (Futebol Americano)	R\$ 59,99 até R\$ 349,99
Camisetas	R\$ 29,99 até R\$ 249,99
Bermudas	R\$ 24,99 até R\$ 379,90
Agasalhos	R\$ 49,99 até R\$ 399,99
Calças e Leggings	R\$ 24,90 até R\$ 299,90
Calçados (Basquete)	R\$ 84,90 até R\$ 649,90
Calçados (Futebol)	R\$ 69,90 até R\$ 999,90
Calçados (Corrida)	R\$ 59,90 até R\$ 1299,90
Bolas	R\$ 12,90 até R\$ 499,90
Bonés	R\$ 23,99 até R\$ 179,90
Mochilas e Bolsas	R\$ 32,90 até R\$ R\$ 999,90
Meias	R\$ 9,99 até R\$ 79,99

Atendimento dos Concorrentes:

Loja	SAC	Televendas
Home Court	sac@homecourt.com	-
Centauro	-	(11) 4004-6006
Físico e Forma	sac@fisicoeforma.com	-

Análise dos Fornecedores:

Lista de fornecedores: Acte Sports, Adams, Adidas, Airwalk, And1, Arena, Babolat, Bad Boy, Bandeirantes, Barbedo, Bel Sports, Bioshape, Black Sheep, Bomfim, Braziline, Bull Terrier, Butterfly, Caloi, Calvin Klein, Cappucci, Capricho, Cavallera, Coca-Cola, Coleman, Columbia, Converse, Copag, Crocs, Diadora, Disney, Dok, Donic, Ecko, Everlast, Fanatic, Fibra, Fifa, Fila, Finta, Giant, Go Pro, Havaianas, Hi Tec, Houston, Kappa, Kenner, Lacoste, Lemax, Levis, Lotto, Lupo, Mary Jane, Mikasa, Mizuno, Mormaia, NBA, New Balance, New Era, Nike, Oakley, Olympikus, Pacific, Peak, Pretorian, Puma, Rainha, Red Nose, Reebok, Snake, Spalding, Speedo, Stadium, Tapout, Tenys Pé, Timex, Topper, UFC, Umbro, Unibras, Under Armour, Vans e X-Games

Existem diversas formas de pagamento em compras feitas pela internet, as principais são por depósito em conta bancária, desconto em conta corrente e pagamento de boleto bancário.

Também existe uma solução de comércio eletrônico para transações comerciais, através de pagamentos online ou móveis. Como o Pagseguro, sistema utilizado por lojas ou pessoas para compras e vendas seguras na internet ou receber pagamentos através do leitor de cartão de débito e crédito para celular e tablet.

Pagar menos é uma opção, mas não deve ser o único fator de escolha quando se trata de seus fornecedores. É fundamental considerar: prazo de entrega, qualidade e variedade do material, as referências deste fornecedor e as formas de pagamentos oferecidas por cada um deles.

4. PLANO DE MARKETING

Um plano de marketing é um documento escrito que detalha as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de marketing. Pode ser um planejamento para a marca, para um produto ou serviço, ou para as linhas de produtos. Os planos de marketing podem cobrir entre um e cinco anos. Um bom plano de marketing deve basear-se numa sólida estratégia de marketing, caso contrário este será de pouca utilidade.

Cores dos produtos: Preto, branco, azul, vermelho, verde, amarelo, roxo, rosa, marrom, cinza, laranja, multicores, dourado e bege.

Descrição dos principais produtos e serviços: A Home Court oferecerá os seguintes tipos de produtos e serviços:

Masculino: Camisas (Futebol)
Camisas (Basquete)
Camisas (Futebol Americano)
Camisetas (Esportes Variados)
Bermudas
Casacos (Esportes Variados)
Calçados (Futebol & Basquete)
Calçados p. Corrida
Fitness

Feminino: Camisas (Futebol)
Calças e Leggings
Shorts
Casacos (Esportes Variados)
Calçados (Futebol & Corrida)
Fitness

Kids: Camisas (Futebol & Basquete)
Shorts
Casacos
Calçados (Futebol)

Para todos: Bolas (Futebol, Basquete, Futebol Americano e Vôlei)
Bonés (Futebol, Basquete, Beisebol e Futebol Americano)
Mochilas
Meias
Personalização de Camisas (Futebol, Basquete e Futebol Americano).

Além da variedade em seus produtos, a Home Court também organizará eventos em sua área especial!

Preço: O preço que será praticado pela Home Court é compatível com o praticado (concorrentes) no mercado, mas a nossa empresa contará com um sistema diferente de promoções, sorteios e tipos de fidelização do cliente para atrair mais pessoas para o nosso centro de vendas!

Estratégias promocionais: A Home Court terá como estratégia promocional a utilização massiva do marketing digital, com campanhas nas redes sociais, outdoors, e atendimentos especiais!

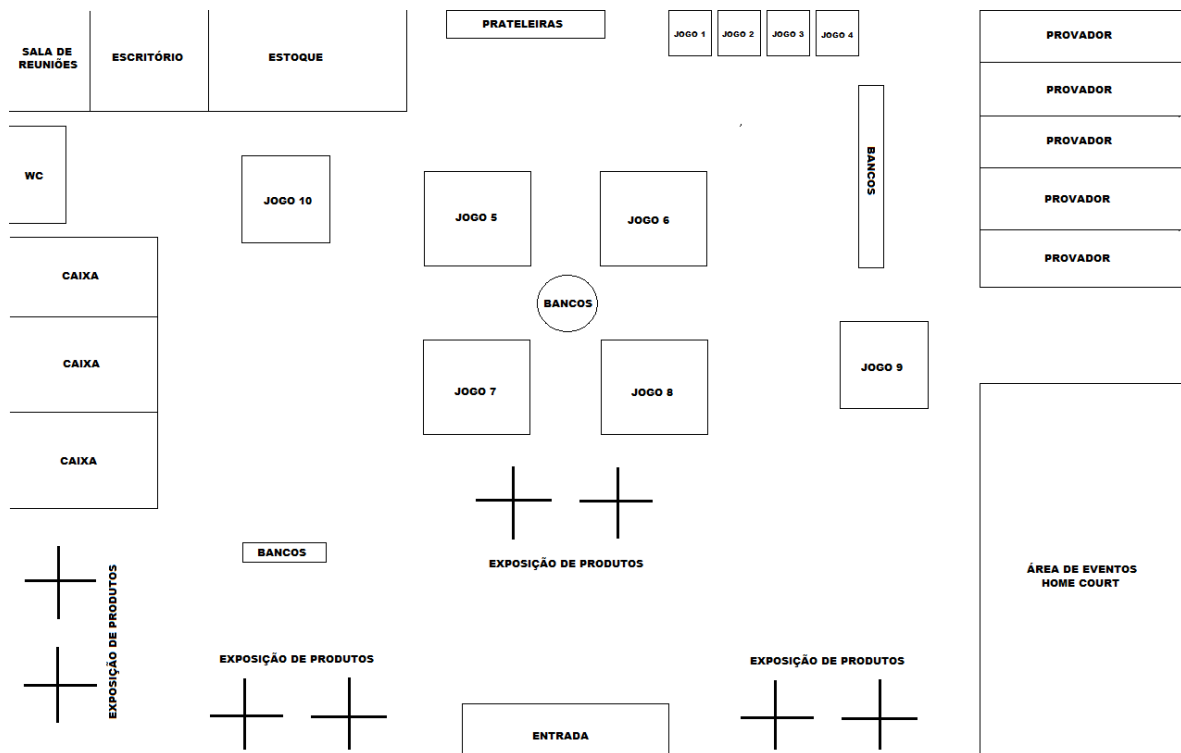
Estrutura de Comercialização: A Home Court utilizará o seu ponto físico e seu ponto virtual para a venda de seus produtos. Sua promoção será definida por meio das redes sociais e de seus atendimentos especiais. O ponto especial será o seu trabalho especial no pós-venda. Promoções em dias de eventos, sorteios, gift cards, eventos na própria área da loja e descontos para “sócio-torcedores” Home Court farão com que os clientes se sintam em casa!

Localização do Negócio: Com a projeção de localização na Avenida Heitor Beltrão - Tijuca, com proximidade ao Maracanã, o extenso espaço não é uma simples loja, ela oferece todo o conforto e acessibilidade para aproveitar a qualidade oferecida por nossa empresa. Seja em dias normais ou em dias de eventos, o cliente estará no local mais adequado para receber o melhor possível da Home Court.

5. PLANO OPERACIONAL

Arranjo físico: Arranjo físico é o termo usado para se referir a disposição dos recursos de uma organização. Seu objetivo é garantir que, quando o mesmo é bem definido, a empresa trabalhe com alto desempenho em todos os seus setores, ou seja, trabalhar de forma natural, sem maiores problemas e falhas na sua rotina. Quando o mesmo não é bem definido, atrapalha o ambiente de trabalho, causando efeitos negativos nas áreas da empresa.

Arranjo físico da Home Court:



Capacidade produtiva: A Home Court tem como o seu maior período de vendas os meses de janeiro a abril, e nos dias de eventos organizados pela empresa. Seu espaço de 200m² com área de lazer, extensa variedade de produtos e o melhor atendimento possível consegue atender no máximo oitenta pessoas com um bom fluxo em suas áreas.

Processos operacionais:

- **Processo para o produto**

Primeiro passo: Processo de análise do estoque para saber se existe a necessidade de pedido do (s) produto (s) selecionado (s).

Segundo passo: Caso exista a necessidade de pedido, realizar o pedido ao fornecedor do (s) produto (s) selecionado (s).

Caso o produto não esteja disponível, a empresa espera a disponibilidade do mesmo para realizar o pedido. Caso o produto esteja disponível, a confirmação do pedido é feita.

Terceiro passo: O produto segue para o seu transporte.

Quarto passo: O produto chega à empresa.

Quinto passo: Verificação dos pedidos e de notas fiscais.

Sexto passo: Escolher quais produtos irão diretamente para venda e quais irão para estoque.

Sétimo passo: Colocar os produtos em seus lugares escolhidos.

- **Processo para o cliente**

Primeiro passo: Chegada do cliente a Home Court.

Segundo passo: Abordagem de um dos nossos vendedores ao cliente.

Terceiro passo: Possíveis dúvidas do cliente sobre algum produto ou serviço específico.

Possibilidade de ida do vendedor ao estoque para disponibilidade deste produto.

Quarto passo: Caso o produto não esteja disponível, o vendedor sugere outros produtos para o cliente. Caso o produto esteja disponível, o cliente verifica o produto.

Quinto passo: O cliente segue para o caixa para efetuar o pagamento do produto.

Sexto passo: Pagamento do produto.

Sétimo passo: Processo de cadastro e fidelização do cliente a loja.

Oitavo passo: Entrega do produto para o cliente.

Nono passo: Saída do cliente da loja ou ida para algum evento na loja.

- **Processo de teleatendimento**

Primeiro passo: Espera do atendente.

Segundo passo: Esclarecimento das dúvidas.

Necessidade de pessoal:

Descrição dos Cargos:

GERENTE DE LOJA: O mesmo é responsável por planejar e controlar a execução dos trabalhos de seus subordinados na rotina da loja. Ele de maneira contínua faz verificações com relação à limpeza, arrumação de mercadorias em balcão e prateleiras, e em geral tem que verificar o aspecto interno e externo da loja. Também é responsável por cuidar da apresentação dos funcionários,

estoque, pedidos e entregas, treinamento e outras áreas fundamentais no sucesso da empresa.

Nível Acadêmico: Graduação e pós-graduação em Administração

Características: Habilidades no gerenciamento de uma equipe, boa comunicação, facilidade de relacionamento, saber trabalhar em equipe, liderança, fluência verbal e estar apto para desenvolver atividades de contato direto com seus clientes, fornecedores e equipe.

GERENTE FINANCEIRO/CONTÁBIL: Responsável pela gestão de tributos, formação do preço de venda, auditorias, controle de contas a pagar, controle das aplicações financeiras, controle de saldos bancários, administração do fluxo de caixa e análise das demonstrações financeiras. Planeja e organiza e administra as atividades de controladoria da empresa, observando princípios legais, políticos e diretrizes adotadas, para orquestrar formas de controle orçamentário, contábil e financeiro.

Nível Acadêmico: Graduação e pós-graduação em Administração, Economia ou Contabilidade.

Características: Uma boa visão e conhecimento da empresa e suas ligações e criar e administrar planos financeiros eficientes em todos os setores para se antecipar a possíveis problemas.

DEPARTAMENTO DE PESSOAL: Profissional responsável por atuar na área de departamento de pessoal com foco em benefícios, cuidar de documentação de admissão e demissão e rescisão, gerenciamento de arquivos, cálculos de folhas de pagamentos e outras atribuições.

Nível Acadêmico: Graduação em Administração ou Recursos Humanos

Características: Noções de homologação e folha de pagamento, boa gestão de arquivos e organização, e saber trabalhar em grupo.

ATENDENTE: Responsável pela realização de atendimento aos clientes, fazer captação de clientes, esclarece as dúvidas, faz registro de reclamações, visando oferecer aos seus clientes um excelente atendimento.

Nível Acadêmico: Ensino Fundamental completo e curso em atendimento/vendas

Características: Boa comunicação, rapidez para sugestões e solução de problemas.

OPERADOR DE CAIXA: Profissional que tem a responsabilidade de trabalhar com atendimento ao público com pagamentos, recebimento de valores, fechamento de caixa e emissão de notas fiscais. Atender clientes que realizaram compra, atuar com abertura e fechamento de caixa, cuidando do estoque, e do controle do financeiro.

Nível Acadêmico: Ensino médio completo e cursos de operação.

Características: Concentração, agilidade, simpatia, paciência e bom humor.

Diagnóstico de Necessidades:

Cargo	Quantidade	Setor	Salário
Gerente de Loja	Um	Geral	R\$ 5.400,00
Gerente Financeiro	Um	Financeiro	R\$ 5.200,00
Departamento de Pessoal	Quatro	Recursos Humanos	R\$ 1.500,00
Operador de Caixa	Seis	Vendas	R\$ 1.100,00
Atendente	Dez	Vendas	R\$ 600,00 + Comissões
Total:	22	-	R\$ 29.200,00

6. PLANO FINANCEIRO

Investimentos Fixos:

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Puffs	15	R\$ 45,00	R\$ 675,00
2	Cabides	1000	R\$ 2,00	R\$ 2.000,00
3	Araras	12	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00
4	Mesa para Reuniões	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
5	Balcão	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
6	Cadeiras	50	R\$ 90,00	R\$ 4.500,00
7	Mesas	25	R\$ 100,00	R\$ 2.500,00
8	Estantes	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
9	Máquinas de Cartão	10	R\$ 238,80	R\$ 2.388,00
10	Computadores	6	R\$ 1.300,00	R\$ 7.800,00
11	Televisões	5	R\$ 1.100,00	R\$ 5.500,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS FIXOS:				R\$ 30.003,00

Estoque inicial:

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Estoque Inicial Total	1	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
TOTAL :				R\$ 100.000,00

Caixa mínimo:

Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Contas a Receber 1	65,00	30	19,50
Contas a Receber 2	10,00	0	0,00
Contas a Receber 3	5,00	90	4,50
Contas a Receber 4	20,00	60	12,00
Prazo médio total:			36

Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Fornecedores	60,00	7	4,20
Fornecedores	40,00	30	12,00
Prazo médio total:			17

Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	36
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	51
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	17
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	17
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	34

Caixa Mínimo:

1. Custo fixo mensal	R\$ 63.051,02
2. Custo variável mensal	R\$ 22.606,22
3. Custo total da empresa	R\$ 85.657,24
4. Custo total diário	R\$ 2.855,24
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	34
Caixa Mínimo	R\$ 97.078,21

Capital de giro (Resumo):

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 100.000,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 97.078,21
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 197.078,21

Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 9.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 1.500,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 13.500,00

Investimento total:

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 30.003,00	12,47
Capital de Giro	R\$ 197.078,21	81,92
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 13.500,00	5,61
TOTAL	R\$ 240.581,21	100,00

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 240.581,21	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL	R\$ 240.581,21	100,00

Faturamento Mensal:

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Camisas de Futebol	60	R\$ 249,99	R\$ 14.999,40
2	Camisas de Futebol - Estampa Times	90	R\$ 79,99	R\$ 7.199,10
3	Camisas de Futebol Americano	5	R\$ 349,99	R\$ 1.749,95
4	Camisas de Futebol Americano - Estampa Times	40	R\$ 99,99	R\$ 3.999,60
5	Camisas de Basquete	20	R\$ 349,99	R\$ 6.999,80
6	Camisas de Basquete - Estampa Times	45	R\$ 99,99	R\$ 4.499,55
7	Camisetas	30	R\$ 59,99	R\$ 1.799,70
8	Camisetas - Estampa	30	R\$ 129,99	R\$ 3.899,70
9	Bermudas	40	R\$ 89,99	R\$ 3.599,60
10	Agasalhos	40	R\$ 224,99	R\$ 8.999,60
11	Calças e Leggings	30	R\$ 89,99	R\$ 2.699,70
12	Calçados	20	R\$ 299,99	R\$ 5.999,80
13	Calçados (2)	65	R\$ 199,99	R\$ 12.999,35
14	Bolas (Geral)	80	R\$ 89,99	R\$ 7.199,20
15	Bonés	30	R\$ 99,99	R\$ 2.999,70
16	Mochilas e Bolsas	40	R\$ 109,99	R\$ 4.399,60
17	Meias	60	R\$ 39,99	R\$ 2.399,40
18	Personalização de Camisas	50	R\$ 30,00	R\$ 1.500,00
TOTAL FATURAMENTO MENSAL:				R\$ 97.942,75

Custos de comercialização:

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	10,70	R\$ 97.942,75	R\$ 10.479,87
Outros	1,15	R\$ 97.942,75	R\$ 1.126,35
TOTAL:			R\$ 11.606,22

Custos de mão de obra:

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Gerente de Loja	1	R\$ 5.400,00	R\$ 5.400,00	23,00	R\$ 1.242,00	R\$ 6.642,00
Gerente Financeiro e Contábil	1	R\$ 5.200,00	R\$ 5.200,00	23,00	R\$ 1.196,00	R\$ 6.396,00
Departamento de Pessoal	4	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00	23,00	R\$ 1.380,00	R\$ 7.380,00
Operador de Caixa	6	R\$ 1.100,00	R\$ 6.600,00	23,00	R\$ 1.518,00	R\$ 8.118,00
Atendente	10	R\$ 600,00	R\$ 6.000,00	23,00	R\$ 1.380,00	R\$ 7.380,00
TOTAL	22		29.200,00		R\$ 6.716,00	R\$ 35.916,00

Custos com depreciação:

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 7.888,00	10	R\$ 788,80	R\$ 65,73
Móveis e Utensílios	R\$ 14.315,00	10	R\$ 1.431,50	R\$ 119,29
Computadores	R\$ 7.800,00	5	R\$ 1.560,00	R\$ 130,00
TOTAL:			R\$ 3.780,30	R\$ 315,02

Custos fixos operacionais mensais:

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 8.000,00
Energia elétrica	R\$ 1.000,00
Telefone + internet	R\$ 160,00
Pró-labore	R\$ 16.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 300,00
Salários + encargos	R\$ 35.916,00
Material de limpeza	R\$ 80,00
Material de escritório	R\$ 80,00
Serviços de terceiros	R\$ 1.200,00
Depreciação	R\$ 315,02
TOTAL	R\$ 63.051,02

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS:

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
Receita Total com Vendas	R\$ 97.942,75	R\$ 1.175.313,00	100,00
Custos Variáveis Totais			
Custos com materiais diretos e/ou CMV	R\$ 11.000,00	R\$ 132.000,00	11,23
Impostos sobre vendas	R\$ 10.479,87	R\$ 125.758,45	10,70
Gastos com vendas	R\$ 1.126,34	R\$ 13.516,09	1,15
Total de custos Variáveis	(R\$ 22.606,21)	(R\$ 271.274,54)	23,08
Margem de Contribuição	R\$ 75.336,54	R\$ 904.038,46	76,92
Custos Fixos Totais	(R\$ 63.051,02)	(R\$ 756.612,24)	64,38
Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 12.285,52	R\$ 147.426,22	12,54

Ponto de Equilíbrio (mensal): R\$ 81.970,73

Lucratividade: 12,54%

Rentabilidade (mensal): 5,1%

Prazo de retorno do investimento: Um ano e oito meses

7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Ações preventivas e corretivas:

Considerando Receita (pessimista) 20,00 % e Receita (otimista) 30,00 %.

Cenário Provável:

Descrição	Cenário provável	
	Valor	(%)
Receita total com vendas	R\$ 97.942,75	100,00
Custos variáveis totais		
Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 11.000,00	11,23
Impostos sobre vendas	R\$ 10.479,87	10,70
Gastos com vendas	R\$ 1.126,34	1,15
Total de Custos Variáveis	(R\$ 22.606,21)	23,08
Margem de contribuição	R\$ 75.336,54	76,92
Custos fixos totais	(R\$ 63.051,02)	64,38
Resultado Operacional	R\$ 12.285,52	12,54

Cenário Pessimista:

Descrição	Cenário pessimista	
	Valor	(%)
Receita total com vendas	R\$ 78.354,20	100,00
Custos variáveis totais		
Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 8.800,00	11,23
Impostos sobre vendas	R\$ 8.383,90	10,70
Gastos com vendas	R\$ 901,07	1,15
Total de Custos Variáveis	(R\$ 18.084,97)	23,08
Margem de contribuição	R\$ 60.269,23	76,92
Custos fixos totais	(R\$ 63.051,02)	80,47
Resultado Operacional	(R\$ 2.781,79)	-3,55

Cenário Otimista:

Descrição	Cenário Otimista	
	Valor	(%)
Receita total com vendas	R\$ 127.325,58	100,00
Custos variáveis totais		
Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 14.300,00	11,23
Impostos sobre vendas	R\$ 13.623,83	10,70
Gastos com vendas	R\$ 1.464,24	1,15
Total de Custos Variáveis	(R\$ 29.388,07)	23,08
Margem de contribuição	R\$ 97.937,50	76,92
Custos fixos totais	(R\$ 63.051,02)	49,52
Resultado Operacional	R\$ 34.886,48	27,40

8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Análise SWOT ou Análise FOFA: É uma ferramenta de gestão que tem a função de ajudar no planejamento estratégico de uma empresa. Fundamental na hora de projetar e analisar cenários e na tomada de decisões. É indicada e construída por quatro palavras: Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).

Forças: As vantagens internas da sua empresa em relação aos seus concorrentes.

Fraquezas: As desvantagens internas da sua empresa em relação aos seus concorrentes.

Oportunidades: As forças externas da sua empresa com potencial de crescimento para a mesma.

Ameaças: Situações negativas que podem comprometer a vantagem competitiva da empresa.

Análise SWOT

Strengths (Forças)

Pós-vendas
Inovação nas promoções
Eventos

Weaknesses (Fraquezas)

Períodos baixos de vendas em meses com baixo número de eventos
Falta de lojas pelo estado

Opportunities (Oportunidades)

Expansão da ideia
Parceria com centros esportivos

Threats (Ameaças)

Método inovador ser adotado pelos concorrentes
Alteração na legislação
Aquisição de tipos de materiais

9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

No final da pesquisa, do estudo e da criação do plano de negócio, deve-se novamente afirmar o quão importante e benéfica esta ferramenta é para os empreendedores em geral.

O objetivo deste projeto foi desenvolver um plano de negócios da abertura de uma loja de artigos esportivos na Zona Norte do Rio de Janeiro, realizando seu sumário executivo, análise de mercado, plano de marketing, plano operacional, plano financeiro, construção de cenários e avaliação estratégica do negócio. Foi preciso coletar dados sobre o mercado esportivo em geral, realizar pesquisas para analisar comportamento dos clientes, informações gerais sobre fornecedores e concorrentes, criar diferenciais de negócio, estratégias para desenvolvimento da marca e divulgação do produto, fidelização do cliente, arranjo físico, esquematizar os processos da empresa, e utilizar diversos conceitos da Administração ao longo do período.

Com base nas estimativas e análises do projeto, chegamos a um investimento inicial de R\$ 250.000,00. E com a pesquisa de fornecedores e concorrentes, foi possível chegar ao preço definido de venda e aquisição dos produtos. No plano financeiro foi possível chegar ao investimento, custos fixos e variáveis, faturamento, mão de obra, depreciação, demonstrativo de resultados, ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e tempo de retorno do investimento.

Baseado nas informações apresentadas no plano financeiro é possível afirmar que a abertura de uma loja de artigos esportivos na Zona Norte do Rio de Janeiro é viável. Identificamos também que os diferenciais da Home Court serão fundamentais no processo.

Ao final do projeto, recomendamos fortemente o uso desta ferramenta especial que é o plano de negócios para as pessoas que querem tornar a sua ideia possível.

10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. SEBRAE. Como montar uma loja de artigos esportivos. Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-loja-de-artigos-esportivos,3cc87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em 10 mar 2019.
2. BLOG CONTA AZUL. Análise SWOT para pequenas empresas: O que muda e como fazer. Disponível em:
<https://blog.contaazul.com/analise-swot-para-pequenas-empresas-o-que-muda-e-como-fazer>. Acesso em 20 mai 2019
3. IDEAL MARKETING. 4 Ps de Marketing. Disponível em:
<https://www.idealmarketing.com.br/blog/4ps-de-marketing/>. Acesso em 08 mai 2019
4. SAGE BLOG. Como estudar a concorrência e definir estratégias. Disponível em:
<https://blog.sage.com.br/como-estudar-a-concorrenca-definir-estrategia/>. Acesso em 25 abr 2019
5. SEBRAE. Pesquisa de Fornecedores. Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pesquisa-de-fornecedores,ea7836627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em 27 abr 2019
6. MAPA DAS FRANQUIAS. Industria esportiva movimentada cerca de 6 bilhões no Brasil. Disponível em:

<https://mapadasfranquias.com.br/noticia/industria-esportiva-movimenta-cerca-de-r-6-bilhoes-no-brasil>. Acesso em 02 mai 2019

7. SRZD. Mercado da moda esportiva movimenta mais de 1 trilhão em todo o planeta. Disponível em:

<http://www.srzd.com/colunas/mercado-da-moda-esportiva-movimenta-mais-de-r-1-trilhao-em-todo-o-planeta/>. Acesso em 05 mai 2019

8. BLOG EGESTOR. Missão, visão e valores de uma empresa. Disponível em:

<https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa/>. Acesso em 02 abr 2019

9. TREASY. Disponível em:

<https://www.treasy.com.br/>. Acesso em 10 nov 2019

10. ADMINISTRADORES. Disponível em:

<http://administradores.com.br/> . Acesso em 15 nov 2019

11. JORNAL CONTÁBIL. Disponível em:

<https://www.jornalcontabil.com.br/simples-nacional-tabelas-e-limites-do-simples-2019/>. Acesso em 26 set 2019

12. CARLOS MARTINS. Disponível em: www.carlosmartins.com.br

Acesso em: 10 out 2019

13. REVISTA VAREJO SA. Disponível em:

<http://revistavarejosa.com.br/paixao-que-movimenta-a-economia/>

Acesso em 12 ago 2019

14. PORTAL ADMINISTRAÇÃO. Disponível em:
<https://www.portal-administracao.com/>
Acesso em 07 set 2019

15. ENDEAVOR. Disponível em:
<https://endeavor.org.br/>
Acesso em 29 jun 2019