

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ**  
**CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

ANA VITÓRIA ALVES DE OLIVEIRA  
LARISSA EDUARDA DE ARRUDA MOTTA  
MARCIO ARAUJO DA SILVA JÚNIOR

**BARBEARIA MEN'S CLUB**

Rio de Janeiro

2022

ANA VITÓRIA ALVES DE OLIVEIRA  
LARISSA EDUARDA DE ARRUDA MOTTA  
MARCIO ARAUJO DA SILVA JÚNIOR

**BARBEARIA MEN'S CLUB**

Projeto de pesquisa apresentado para a  
Disciplina de TCC II, Plano de Negócio  
sob a orientação do prof. Marcos José  
Pereira Batista.

Rio de Janeiro

2022

## SUMÁRIO

	<b>Página</b>
<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>1</b>
<b>2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>2</b>
<b>3. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>6</b>
<b>4. PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>10</b>
<b>5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....</b>	<b>16</b>
<b>6. PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>17</b>
<b>7. PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>23</b>
<b>8. BALANÇO PATRIMONIAL.....</b>	<b>34</b>
<b>9. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....</b>	<b>36</b>
<b>10. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS.....</b>	<b>40</b>
<b>11. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>41</b>

## LISTA DE IMAGENS, GRÁFICOS E TABELAS

<b>Imagens</b>	<b>Página</b>
Imagem 1 – Logomarca.....	3
Imagem 2 – Cartão fidelidade.....	14
Imagem 3 – Localização geográfica .....	16
Imagem 4 – Layout.....	17
Imagem 5 - Organograma.....	22

<b>Gráficos</b>	<b>Página</b>
Gráfico 1 – Faixa etária dos pesquisados.....	6
Gráfico 2 – Renda mensal dos pesquisados .....	7
Gráfico 3 – Pesquisa de preço.....	12

<b>Tabelas</b>	<b>Página</b>
Tabela 1 – Dados do empreendimento .....	4
Tabela 2 – Capital social .....	5
Tabela 3 – Análise da concorrência.....	8
Tabela 4 – Tabela de preços.....	13
Tabela 5 – Localização do negócio.....	15
Tabela 6 – Análise SWOT.....	16
Tabela 7 – Capacidade máxima de atendimento.....	18
Tabela 8 – Capacidade máxima de atendimento.....	19
Tabela 9 – Necessidade de pessoal.....	20
Tabela 10 – Investimentos fixos.....	23
Tabela 11 – Investimentos em insumos.....	25
Tabela 12 – Prazo médio de recebimento de vendas.....	26
Tabela 13 – Prazo médio de compras.....	26
Tabela 14 – Necessidade média de estoques.....	26
Tabela 15 – Necessidade Líquida de Capital de Giro.....	27
Tabela 16 – Caixa mínimo.....	28
Tabela 17 – Capital de Giro.....	27
Tabela 18 – Investimentos pré-operacionais.....	28

<b>Tabela 19 – Investimentos totais.....</b>	<b>28</b>
<b>Tabela 20 – Receita operacional.....</b>	<b>29</b>
<b>Tabela 21 – Custos de comercialização.....</b>	<b>29</b>
<b>Tabela 22 – CMV.....</b>	<b>30</b>
<b>Tabela 23 – Despesa com pessoal.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabela 24 – Depreciação.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabela 25 – Despesas operacionais mensais.....</b>	<b>32</b>
<b>Tabela 25 – Demonstrativo dos Resultados.....</b>	<b>32</b>
<b>Tabela 26 – Balanço Patrimonial.....</b>	<b>34</b>
<b>Tabela 27 – Cenário Otimista.....</b>	<b>36</b>
<b>Tabela 28 – Custo de Comercialização.....</b>	<b>37</b>
<b>Tabela 29 – Demonstrativo dos Resultados.....</b>	<b>37</b>
<b>Tabela 30 – Cenário Pessimista.....</b>	<b>38</b>
<b>Tabela 31 – Custo de Comercialização.....</b>	<b>38</b>
<b>Tabela 32 – Demonstrativo dos Resultados.....</b>	<b>39</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Segundo a previsão da Associação Brasileira de Clínicas e Spas (ABC Spas), no ano de 2019, o público masculino iria representar 30% da clientela das clínicas de estética, conforme a reportagem de 29/05/2018, publicada no site G1, com a matéria “Participação masculina no mercado da estética está em crescimento constante”. Na mesma matéria, previa-se que ainda ano de 2019, que “Esse número chega a 35% quando o assunto é compras de produtos para cuidar da aparência. Para se ter uma ideia da força dessa tendência, a previsão é de que em 2019 o Brasil tenha chegado à posição de maior consumidor de produtos de beleza masculina do mundo – até lá, terá movimentado, em um período de quatro anos, cerca de US\$ 6,7 bilhões. ”

Olhando o parágrafo anterior, conforme previsão de movimentação de US\$ 6,7 bilhões de negócios no mundo, dentro do período previsto, olhando como oportunidade o ano de 2022, o presente plano tem por objetivo propor um novo negócio no ramo de estética no segmento de mercado de beleza masculina, mostrando como será o funcionamento da Barbearia Men's Club, que tem o objetivo de oferecer um serviço de qualidade e diferenciado, exclusivo para atendimento ao público masculino.

Os homens estão cada vez mais ligados as tendências do mundo estético. O mercado de beleza destinado aos homens vem crescendo significativamente nos últimos anos e a crescente procura pela categoria de barbearias com novo conceito, as quais oferecem além dos serviços tradicionais como corte e barba, ainda um espaço de lazer e descontração, foram grandes motivadores para a escolha de um negócio de barbearia.

Assim, o nosso plano tem por objetivo propor um novo negócio no ramo de estética e beleza, no segmento de barbearia. Com sede no estado do Rio de Janeiro, no município de Nilópolis, pensando em suprir as necessidades do homem moderno em um só lugar.

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio**

A Barbearia Men's Club surgiu com a ideia de oferecer uma excelente experiência ao homem moderno. Visando oferecer ao público masculino um ambiente personalizado, com serviços diferenciados. Os homens motivados pelos novos padrões da sociedade, estão procurando cada vez mais cuidar da sua aparência, e esses cuidados não se resumem apenas a um corte de cabelo ou fazer a barba. A diferenciação do negócio se dará mediante os serviços que serão prestados: corte de cabelo, barba, sobrancelha, progressiva, alisamento, pigmentação, descoloração, manicure, pedicure, limpeza facial, entre outros. Além dos serviços essenciais, a barbearia vai comercializar produtos de cosméticos para o cuidado masculino.

A Barbearia Men's Club é um estabelecimento localizado no município de Nilópolis, no estado do Rio de Janeiro. Buscando seu espaço no mercado, oferecendo à população um novo conceito de barbearia, atuando no setor de prestação de serviços de estética e beleza, por meio de um ambiente despojado e descontraído. Para isso, contaremos com profissionais qualificados e inovadores, e serão oferecidas ótimas opções de entretenimentos, como: cerveja/chopp, videogames, sinuca, totó, fliperama, TV (para que possam um jogo de futebol ou um programa, filme, série, da preferência do cliente). Além das músicas favoritas deles, que poderão serem escolhidas através da plataforma do Youtube, investindo no estreitamento da relação com o cliente. Tornando a barbearia um espaço convidativo para passar o tempo, onde os clientes podem se divertir enquanto esperam sua vez para cuidar do seu visual.

O empreendimento será administrado por 03 (três) proprietários, concluintes do curso de Administração no Centro Universitário São José e se enquadra na categoria de EPP (Empresa de Pequeno Porte).

## 2.2 – Logomarca



Figura 1 - Logo

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

## 2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

**Sócio 1:** Ana Vitória A. de Oliveira, brasileira, natural do Rio de Janeiro/RJ, solteira, auxiliar administrativo, residente e domiciliada a Rua Paraíso, nº 4 – Bairro: Realengo, no município do Rio de Janeiro/RJ, conta com o perfil empreendedor, sabe administrar todas as áreas de uma empresa, se comunica bem, além de ser atenciosa com clientes, sabe vender benefícios e manter clientes satisfeitos, entre outras características.

**Sócio 2:** Larissa Eduarda de A. Motta, brasileira, natural do Rio de Janeiro/RJ, solteira, auxiliar administrativo, residente e domiciliada a Rua Estremoz, nº 118 – Bairro: Jardim Bangu, no município de Rio de Janeiro/RJ, conta com o perfil empreendedor, sabe administrar todas as áreas de uma empresa, é visionária, além de ser inovadora, sabe compreender o processo criativo, entre outras características.



**Sócio 3:** Marcio Araújo da S. Júnior, brasileiro, natural do Rio de Janeiro/RJ, solteiro, autônomo, residente e domiciliado a Rua Associação lar próprio, nº 131 – Bairro: Nossa Senhora de Fátima, no município de Nilópolis/RJ, possui características específicas que são de suma importância para o negócio, como o bom conhecimento do ramo, iniciativa para a promoção de mudanças necessárias, visão clara de onde quer chegar, imaginação criativa e persistência.

Pode-se observar que o perfil de cada sócio se complementa e que tem muito a contribuir na perpetuidade do empreendimento, pois suas características são específicas de empreendedores deste ramo de atuação.

#### **2.4 – Dados do empreendimento**

<b>NOME DA EMPRESA:</b> MEN'S CLUB BARBEARIA LTDA
<b>CNPJ:</b> 11.235.164/0001-89

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

#### **2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa**

##### **Missão**

Oferecer uma experiência única aos nossos clientes, através de serviços personalizados, por meio de técnicas inovadoras para a beleza e bem-estar masculino, aumentando assim a sua autoestima.

##### **Visão**

Ser referência no ramo de barbearias no município de Nilópolis, como a melhor opção pela qualidade de serviço e relacionamento.

## Valores

Responsabilidade;  
 Ética;  
 Respeito;  
 Honestidade;  
 Atendimento personalizado;  
 Amor pela profissão.

### 2.6 – Setores de atividade

O setor de atuação da Barbearia MEN'S CLUB será o da prestação de serviços, no ramo de beleza para o público masculino.

### 2.7 – Forma jurídica

Sociedade limitada (LTDA).

### 2.8 – Enquadramento tributário

Simples Nacional.

### 2.9 – Capital social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
<b>Sócio 1</b>	Ana Vitória A. de Oliveira	<b>100.000,00</b>	<b>0,33%</b>
<b>Sócio 2</b>	Larissa Eduarda de A. Motta	<b>100.000,00</b>	<b>0,33%</b>
<b>Sócio 3</b>	Marcio Araujo da S. Júnior	<b>100.000,00</b>	<b>0,33%</b>
<b>Total</b>		<b>300.000,00</b>	<b>100,00</b>

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

### 3. FONTE DE RECURSOS

O capital social da Barbearia MEN'S será advindo direta e exclusivamente dos proprietários, não havendo empréstimos ou investimento de terceiros (sócios).

#### 3.1 Análise de mercado

Para empreender é necessário analisar e conhecer o mercado onde se irá atuar. Abaixo seguem as informações da pesquisa de campo realizada para implementação da Barbearia Men's Club.

Elaborada através de formulário feito pelo próprio grupo, na plataforma Google Forms. Realizada no período entre 14/04/2022 e 18/04/2022, link direcionado ao público masculino, encaminhada via WhatsApp, para amigos e familiares, respondido por 121 pessoas.

#### 3.2 Público alvo

- Público masculino;
- Faixa etária entre 18 e 45 anos;

Qual a sua faixa de idade?

121 respostas

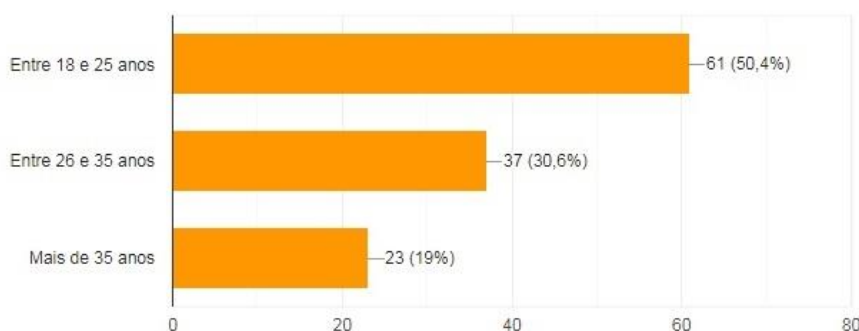


Gráfico 1 – Faixa etária dos pesquisados

**FONTE:** Pesquisa de Mercado - Elaboração própria (2022)

### ➤ Classes C,D e E.

Qual é sua renda mensal?

121 respostas

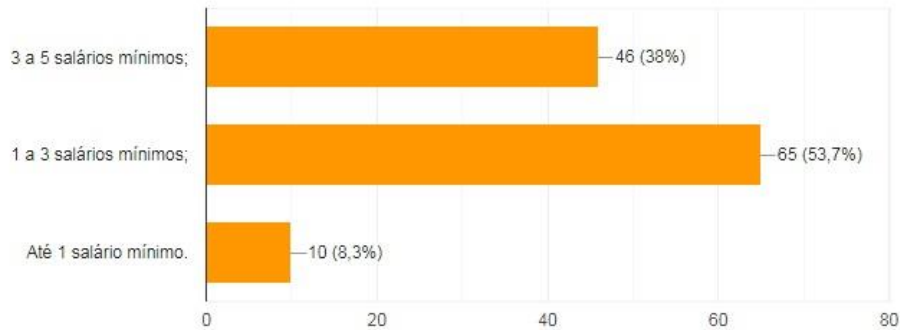


Gráfico 2 – Renda mensal dos pesquisados.

**FONTE:** Pesquisa de Mercado - Elaboração própria (2022)

### 3.3 Análise dos clientes

Os nossos clientes na sua grande maioria são pessoas que residem ou trabalham no município e bairros das redondezas de Nilópolis, assim como em alguns dos municípios vizinhos.

### 3.4 Análise dos concorrentes

Os nossos principais concorrentes são os estabelecimentos situados no centro do município de Nilópolis. Seguem abaixo os dados, de acordo com pesquisa realizada.

<b>Análise da Concorrência</b>						
<b>Empresa</b>	<b>Qualidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de pagamento</b>	<b>Localização</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços aos clientes</b>
<b>Avante Barbershop</b>	Boa.	Corte de cabelo R\$ 25,00 Barba R\$ 20,00 Sobrancelha R\$ 10,00 Penteados R\$ 20,00 Relaxamento R\$ 20,00 Reflexo R\$ 45,00 Platinado R\$ 60,00 Progressiva R\$ 50,00 Limpeza de pele R\$ 20,00	À vista, cartão ou pix.	Praça Santos Dumont, nº 70 - Centro, Nilópolis	Bom.	Todas as Opções de Uma Barbearia Moderna.
<b>Lion Barber</b>	Ótima.	Corte de cabelo R\$ 30,00 Barba curta R\$ 20,00 Barba longa R\$ 25,00 Sobrancelha R\$ 10,00 Progressiva R\$ 50,00 Hidratação R\$ 15,00 Pigmentação de barba ou cabelo R\$ 15,00	À vista, cartão ou pix.	Av. Carmela Dutra, nº 1763 - Centro, Nilópolis	Bom.	Todas as Opções de Uma Barbearia Moderna.

<b>Barber Shop Nosso Time</b>	Excelente.	Prótese capilar R\$ 1.800,00	À vista, cartão ou pix.	Rua João Evangelista de Carvalho, 1710 - Centro, Nilópolis	Ótimo.	Todas as Opções de Uma Barbearia Moderna.
		Corte de cabelo R\$ 45,00				
		Barba R\$ 30,00				
		Sobrancelhas R\$ 15,00				
		Penteados R\$ 40,00				
		Relaxamento R\$ 30,00				
		Reflexo R\$ 60,00				
		Platinado 80,00				
		Progressiva 70,00				
Limpeza de pele 30,00						

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

### 3.5 Análise dos fornecedores

Os fornecedores são parceiros especializados na venda de materiais e produtos voltados à estética e beleza. Que foram indicados pelo proprietário Marcio, que já atuava anteriormente no ramo.

Os demais produtos utilizados, de modo geral são comprados pelos próprios proprietários diretamente, nos grandes centros comerciais, de forma presencial, pois a quantidade de itens usados é limitada, sendo realizado o controle de estoque até haver a necessidade de reabastecer o mesmo.

## 4. PLANO DE MARKETING

### 4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Todos os nossos serviços são diferenciados. Nossa equipe tem um padrão altíssimo de qualidade e é especializada nos serviços descritos abaixo:

- **Cabelo:** Ofereceremos vários estilos de cortes e penteados masculinos, trabalharemos desde os cortes tradicionais até os mais modernos existentes no mercado atualmente. Antes de iniciar o corte, que é feito com máquina ou tesoura e, muitos, com o toque final da navalha (lâminas descartáveis), é feita a higienização com água e Xampu, após o corte é feita uma nova lavagem para retirar o excesso de resíduos, e finalizado conforme o gosto do cliente.
- **Barba:** Além de aparar o volume ou cortá-la, cuidamos também da manutenção do desenho, da hidratação, da esfoliação e da camuflagem dos fios brancos. Isso, sem falar, do procedimento de barbaterapia, trata-se de um cuidado específico para a barba, geralmente é realizado com toalha quente, utilizando a aplicação de cremes específicos para hidratar a pele do cliente. A toalha quente, é utilizada para abrir os poros, amolecer os pelos e principalmente, relaxar o cliente. Enquanto o cliente relaxa, o barbeiro prepara a espuma que será passada em toda área em que os fios serão aparados. A barba e o design ficam a critério do cliente, é todo feito com navalha, utilizando lâminas descartáveis. Para dar o acabamento é utilizado o óleo para barba como, pós barba e o balm para modelar e para finalizar, é feito uma massagem relaxante no cliente.
- **Pigmentação:** O objetivo da pigmentação de barba é apenas disfarçar as falhas. Ele serve para sombrear a região e, com isso, diminuir a percepção de falha na barba. O método consiste em depositar o pigmento de acordo com a cor da barba na camada mais superficial da pele para obter uma sombra, que irá se misturar aos pelos da barba, camuflando as falhas.

- **Alisamento:** Promove redução de volume e maciez. É feito com aplicação de creme alisante próprio para cada tipo de cabelo, seguido da aplicação de neutralizante, após o procedimento é realizada a higienização para eliminação dos resíduos com água, Xampu e hidratação.
- **Progressiva:** Técnica usada para quem quer alisar o cabelo e deixar os fios bem alinhados. É um tratamento que age na estrutura física dos nossos fios, modificando-a. Dessa forma, ela reduz o volume e o frizz, fazendo com que o cabelo fique com a aparência mais lisa, sedosa e brilhante.
- **Reflexo:** Tendência para iluminar o rosto que possui variedades de formatos para agradar os diferentes gostos e estilos. É feito com uma touca própria para o procedimento, utilizando-se de descolorante e água oxigenada para abrir os tons dos fios, que são descoloridos na quantidade e densidade que o cliente preferir, após o procedimento é realizada a higienização com água, Xampu, hidratação e a finalização com matizador e secador.
- **Coloração:** Técnica rápida e eficiente de 'apagar' os fios brancos. Pode ser feito localizado ou em todo o cabelo, utilizam-se tinturas na cor que o cliente desejar, após o procedimento é realizada a higienização com água, Xampu e finalização com hidratação.
- **Sobrancelha:** Técnica para realçar a beleza do olhar, é realizada com pinça e navalha (lâminas descartáveis), antes do procedimento é realizada a higienização da área com a loção adstringente e após o procedimento é realizada a finalização com o óleo pós-depilatório.
- **Manicure e pedicure:** Tratamento estético das mãos e pés, como corte de unhas, polimento e esmaltagem.
- **Limpeza facial:** Tem como objetivo remover os cravos e as impurezas, desobstruir os poros e melhorar a capacidade de absorção da pele. Além disso, a limpeza de pele também auxilia na oxigenação, hidratação, nutrição e clareamento, podendo ser aplicada em qualquer tom de pele.



- Bar: Ambiente personalizado onde o cliente poderá consumir bebidas alcoólicas, café, refrigerantes, sucos, etc.
- Área player: É um espaço que conta com jogos como: sinuca, mesa de totó, ping-pong, entre outras opções de lazer, onde os clientes podem se divertir enquanto esperam sua vez para cuidar do seu visual.
- Produtos de cosméticos: Comercializaremos produtos para o cuidado masculino da mais alta qualidade. Estamos aqui para apoiar o estilo de vida do homem no mercado de beleza.

## 4.2 Preço

A tabela de preços foi construída com base na pesquisa realizada através da plataforma Google Forms e levando em consideração os preços praticados por nossos concorrentes.

Qual faixa de preço você está disposto a pagar, pela prestação de serviço do CORTE DE CABELO em uma barbearia clássica "Barber Shop"?

121 respostas

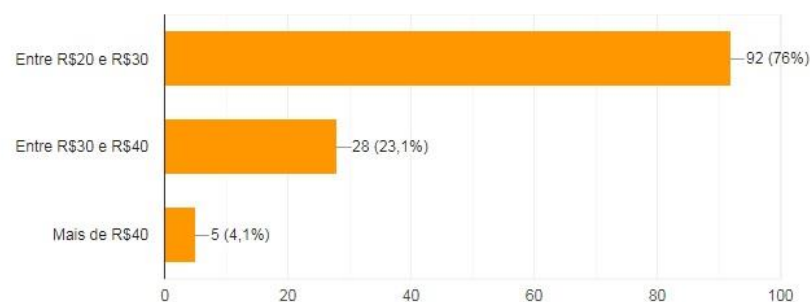


Gráfico 3 – Pesquisa de preço

**FONTE:** Pesquisa de Mercado - Elaboração própria (2022)

<b>Tabela de preços</b>	
<b>Descrição do Serviço/Produto</b>	<b>Preços (A partir de)</b>
Corte de Cabelo	R\$ 30,00
Barba	R\$ 15,00
Pigmentação	R\$ 55,00
Alisamento	R\$ 30,00
Progressiva	R\$ 55,00
Reflexo	R\$ 50,00
Coloração	R\$ 50,00
Sobrancelha	R\$ 15,00
Manicure e Pedicure	R\$ 30,00
Limpeza facial	R\$ 25,00
Água mineral (510ml)	R\$ 3,50
Cerveja Long Neck (330ml)	R\$ 9,00
Café expresso	R\$ 5,00
Água de coco (200ml)	R\$ 3,50
Sucos (290ml)	R\$ 4,00
Refrigerante em lata (350ml)	R\$ 5,00
Ficha para Jogo	R\$ 2,00 (cada)
Xampu	R\$ 25,00
Condicionador	R\$ 23,00
Efoliante para barba	R\$ 17,00
Óleo para barba	R\$ 20,00
Gel Cola	R\$ 14,00
Pomada modeladora	R\$ 26,00
Tônico para Crescimento	R\$ 35,00

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

### 4.3 Estratégias promocionais

Visando impulsionar o nosso negócio, iremos fazer a utilização de algumas estratégias promocionais, com a finalidade de chamar a atenção do cliente para conhecer o nosso espaço e os nossos serviços.

#### 4.3.1 Mídias tradicionais

##### Cartão fidelidade

Realizaremos o cadastro de nossos clientes para que eles recebam o cartão fidelidade, no qual serão contabilizados 10(dez) cortes de cabelo e ao completarem o cartão, eles ganharão 01(um) corte como cortesia.



Figura 2 - Cartão fidelidade (frente)  
Elaboração Própria (2022)



Figura 2 - Cartão fidelidade (verso)  
Elaboração Própria (2022)

##### Desconto amigo

Indique uma pessoa para cortar o cabelo ou adquirir qualquer outro tipo de serviço na Men's Clube pela primeira vez, e ganhe 20% de desconto no serviço desejado e o cliente novo ganha 10% de desconto pela sua primeira vez na Men's Clube. (Promoção válida somente de terça a quinta-feira).

## Programa de pontos

Semelhantes ao cartão de milhagens, no qual o cliente acumula pontos pelos produtos e serviços consumidos, que podem ser usados no pagamento de serviços na barbearia. Outra forma de acumular pontos é indicando novos clientes

### 4.3.2 Mídias digitais

#### Instagram

Iremos utilizar a plataforma para divulgar o nosso negócio, realizando postagens com os resultados dos serviços prestados pelos nossos profissionais após os atendimentos. Através deste perfil também acontecerão sorteios de serviços ou produtos para os nossos clientes e seguidores da página.

### 4.4 – Estrutura de comercialização

Para levar ao consumidor aquilo que ele precisa, disponibilizaremos de um espaço amplo, agradável, com uma boa localização e que estimule no cliente o desejo de voltar a freqüentar o lugar.

### 4.5 – Localização do negócio

<b>Endereço:</b> Rua Tancredo Lopes, nº 46		
<b>Bairro:</b> Centro	<b>Cidade:</b> Nilópolis	<b>Estado:</b> RJ
<b>Fone 1:</b> (21) 98765-4321		<b>Fone2:</b> (21) 3456-7890

**FONTE:** Elaboração própria (2022)



Rua Tancredo Lopes, 46 - Centro  
 Nilópolis - RJ, 26526-050



Figura 3 - Localização geográfica  
**FONTE:** Google maps (2022)

## 5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 5.1 Análise SWOT

Ambiente interno	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ambiente personalizado e entretenimento oferecido;</li> <li>• Colaboradores qualificados e inovadores;</li> <li>• Diferenciação nos serviços prestados e preços justos;</li> <li>• Investimento em marketing digital.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabelecimento de pequeno porte, inicialmente;</li> <li>• Capacidade de atendimento limitada, devido ao número de funcionários;</li> <li>• Apenas 1(uma) unidade atualmente no mercado;</li> </ul>

Ambiente externo	
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crescimento do mercado de beleza masculino;</li> <li>• Comercialização de bebidas, como: cerveja, chopp, refrigerantes, etc;</li> <li>• Comercialização de cosméticos para o cuidado masculino.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrências já estabelecidas no mercado;</li> <li>• Preços praticados pelos concorrentes;</li> </ul>

FONTE: Elaboração própria (2022)

## 6. PLANO OPERACIONAL

### 6.1 Layout ou arranjo físico

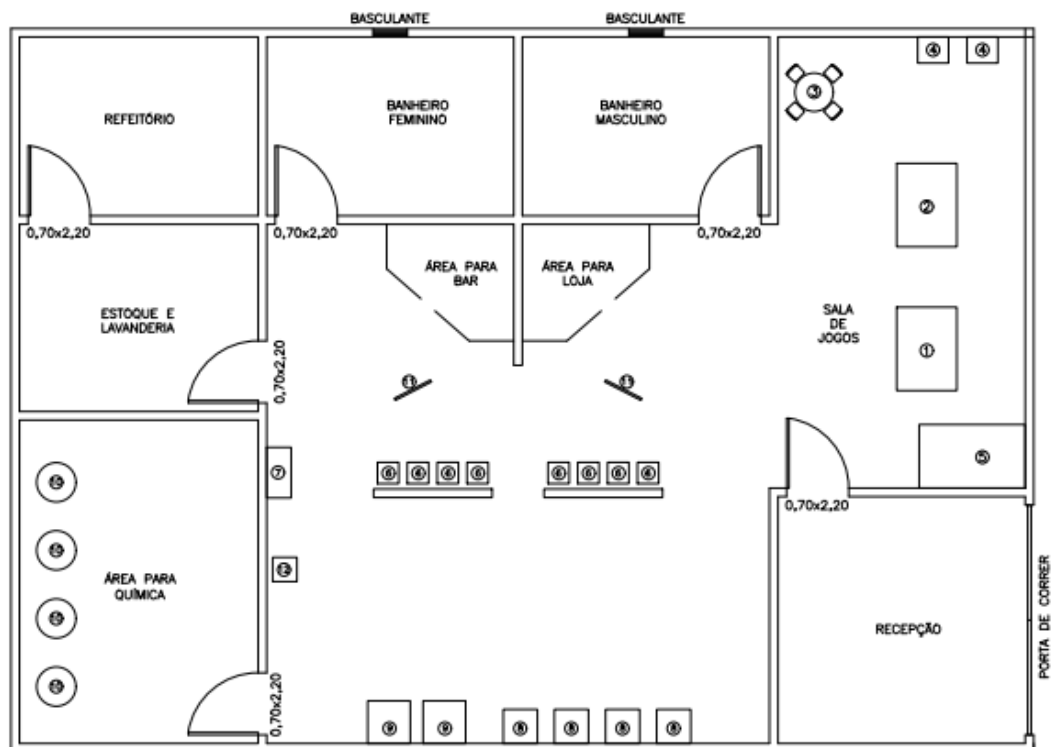


Figura 4 - Layout

FONTE: Elaboração Própria (2022)

## 6.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

- Capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização

Na MEN'S CLUB a capacidade instalada a projeção é que o empreendimento possua capacidade máxima para uma demanda mensal de 2.000 clientes que utilizem um ou mais serviços. A capacidade máxima instalada de clientes no estabelecimento por dia é de 100 pessoas. Total de operação deve contar com 9 funcionários para suprir a demanda do estabelecimento, que vai funcionar de terça-feira a sábado de 9 horas às 20 horas. Devem fazer parte do quadro, 1 gerente, 4 barbeiros, 1 Manicure/Pedicure, 1 recepcionista, 1 bar man. Esses funcionários atuam com contrato de profissionais autônomos e trabalham em período integral de 5 dias por semana, além de 1 funcionário para serviços gerais, já esse funcionário se enquadra no regime CLT e trabalha 44 horas semanais.

<b>Capacidade máxima de atendimentos (100%)</b>	
Horas trabalhadas por dia	10 Horas
Horário de Almoço por dia	1 Hora
Tempo demandado por atendimento	30 minutos
Total de atendimento por hora (máximo)	2
Total de atendimento por dia (máximo)	100
Total de atendimento mensal (máximo)	2000

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

- Volume de produção (ou serviços) e comercialização iniciais?

O empreendimento tem capacidade inicial mensal de 600 clientes que utilizem um ou mais serviços. A capacidade inicial de clientes no estabelecimento é de 30 pessoas por dia, que em ambos é igual a 30%. Assim temos o objetivo de a cada mês ter um aumento de 10% de clientes, com o propósito de chegar a capacidade máxima de 2.000 de clientes mensais que é igual a 100%.

<b>Capacidade máxima de atendimentos (100%)</b>	
Horas trabalhadas por dia	10 Horas
Horário de Almoço por dia	1 Hora
Tempo demandado por atendimento	1 Hora
Total de atendimento por hora (máximo)	1
Total de atendimento por dia (máximo)	50
Total de atendimento mensal (máximo)	1000

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

### **6.3 Processos operacionais**

As atividades listadas abaixo representam as atividades essenciais do negócio.

#### **6.3.1 Recepção**

O primeiro contato começa com a recepção do cliente no estabelecimento, o mesmo realiza um breve cadastro e informa qual o serviço a ser realizado.

#### **6.3.2 Serviços de corte de cabelo e estética**

Após o cadastro do cliente na base de dados do estabelecimento, ele é encaminhado para o local onde irá esperar sua vez de realizar o serviço ou será direcionado diretamente para o local onde irá realizar o serviço, a depender da disponibilidade.

#### **6.3.3 Serviços de entretenimento**

O cliente dispõe do serviço de bar prestado pelo estabelecimento. Onde pode comer, beber, além da nossa área de lazer aonde pode jogar sinuca, totó, assistir televisão, etc.



### 6.3.4 Pagamento

O cliente efetua o pagamento dos serviços de barbearia e/ou serviços de entretenimento que foram consumidos.

### 6.3.5 Pesquisa de satisfação

Iremos solicitar que o cliente participe de uma pesquisa de satisfação, onde ele dará sua opinião acerca dos serviços recebidos.

### 6.3.6 Saída do estabelecimento

O cliente é conduzido à saída do estabelecimento.

## 6.4 Necessidade de Pessoal

Inicialmente, nossa equipe contará com 4 (quatro) barbeiros, 1 (um) gerente, 1 (uma) recepcionista, que, além de recepcionar os clientes, atuará como caixa e na venda dos produtos, 1 (um) bar man, 1(um) auxiliar de serviços gerais e 1 (uma) manicure/pedicure.

<b>Cargo</b>	<b>Função</b>	<b>Qualificações necessárias</b>
<b>Gerente</b>	Responsável pela coordenação de todas as atividades da empresa: marketing, financeiro, recursos humanos, comercial, etc.	Experiência profissional comprovada como gerente de salão de beleza ou função semelhante. Bom conhecimento de tratamentos e produtos de beleza, conhecimento básico de contabilidade, excelentes habilidades organizacionais, capacidade de atender pedidos e reclamações dos clientes com simpatia. Superior completo em administração ou ciências contábeis .
<b>Recepcionista</b>	Coordenar agendas de	Experiência comprovada como recepcionista de salão de beleza.

	serviços, receber e encaminhar os clientes para os profissionais corretos, controlar caixa; abrir e fechar loja.	Excelentes habilidades de comunicação (presencialmente e por telefone) com foco na prestação de serviços para o cliente. Habilidades de organização e de manutenção de registros. Ensino médio completo.
<b>Serviços gerais</b>	Limpeza e organização do ambiente.	Saber trabalhar em equipe, ter bom relacionamento interpessoal, ser proativo. Ensino médio completo.
<b>Barbeiro</b>	Atender ao cliente em suas necessidades. Executar tarefas referentes ao corte e penteado de cabelo, recorte da barba e bigode e outros cuidados afins, empregando aparelhos manuais ou elétricos e produtos estéticos e/ou antissépticos. Cortar o cabelo, empregando pente, tesoura, navalha ou máquina elétrica.	Conhecimentos especializados em técnicas básicas e avançadas para cuidados dos cabelos, barbas, etc. Ensino médio completo. Experiência mínima de 12 meses e certificado de curso profissionalizante de barbeiro.
<b>Bar man</b>	Atender os clientes, servindo bebidas, preparando-as segundo receita ou preferência, de acordo com o desejo do consumidor.	Ter conhecimento sobre as características das bebidas, ter boa comunicação, saber lidar com o público, saber ouvir críticas e sugestões, ser dinâmico. Ensino médio completo.

<b>Manicure /Pedicure</b>	Responsável pelo embelezamento e saúde das unhas das mãos e dos pés. Utilizara técnicas e instrumentos específicos, como alicates, cortadores, lixas, fortalecedores, esmaltes, palitos, espátulas, etc.	Experiência profissional comprovada como manicure, conhecimento especializado em técnicas básicas e avançadas para cuidar das unhas, conhecimento das tendências da estética, conhecer as normas de higiene e esterilização. Ensino médio completo. Obs.: certificado em estética ou manicure é uma vantagem.
---------------------------	--	---

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

#### 6.4.1 Estrutura Organizacional

Construímos o nosso organograma para que a linha hierárquica fosse definida, mas optaremos por uma estrutura organizacional informal até mesmo para desburocratizar os processos.

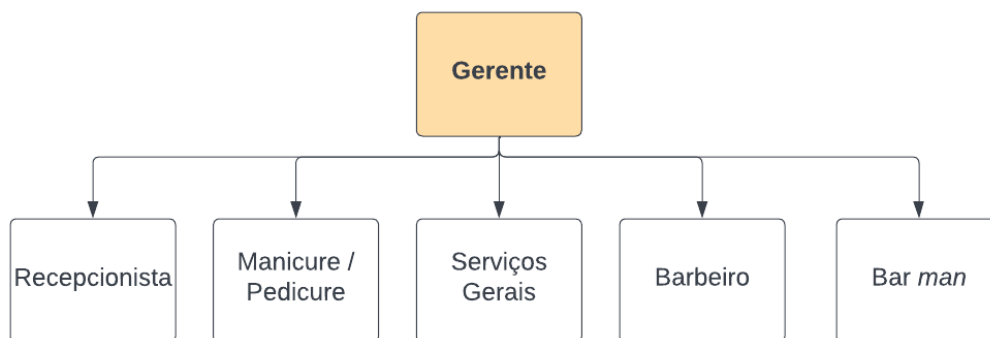


Figura 5 - Organograma

**FONTE:** Elaboração Própria (2022)

## 7. PLANO FINANCEIRO

### 7.1 Estimativa dos investimentos fixos

#### A – Máquinas e equipamentos

Item	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Valor Total
1	Aquecedor De Toalhas para Barbearia 12L	1	R\$ 1.707,20	R\$ 1.707,20
2	Ar-Condicionado Split Hi Wall Philco 12.000 Btus Frio 220v	2	R\$ 1.489,00	R\$ 2.978,00
3	Armário com divisórias para material	2	R\$ 1.844,99	R\$ 3.689,98
4	Balcão Recepção Atendimento em L	1	R\$ 816,91	R\$ 816,91
5	Banco para espera - Longarina Plástica 4 Lugares	2	R\$ 492,97	R\$ 985,94
6	Bebedouro Industrial 25L	1	R\$ 1.709,91	R\$ 1.709,91
7	Cadeira De Escritório - Preta	1	R\$ 241,99	R\$ 241,99
8	Cadeira para salão de beleza - modelo futurama	4	R\$ 563,06	R\$ 2.252,24
9	Cadeira para Barbearia Milão – MARRI	4	R\$ 2.677,00	R\$ 10.708,00
10	Capa De Corte Nylon Cabeleireiro - KIT COM 6U	6	R\$ 129,99	R\$ 779,94
11	Carrinho Auxiliar De Cabeleireiro 3 Bandejas	4	R\$ 199,00	R\$ 796,00
12	Espanador Cabelo Para Cabeleireiro Barbeiro Profissional	4	R\$ 29,09	R\$ 116,36
13	Espelho De Mão	4	R\$ 29,09	R\$ 116,36
14	Espelho grande	4	R\$ 359,99	R\$ 1.439,96
15	Expositor para Bebidas - 2 Portas 804L	1	R\$ 6.398,40	R\$ 6.398,40
16	Impressora Multifuncional Epson	1	R\$ 989,10	R\$ 989,10

	Ecotank L3210			
17	Iphone XR Apple 128GB	1	R\$ 3.799,00	R\$ 3.799,00
18	Jogo De Mesa Bistrô De Madeira Com 2 Cadeiras	3	R\$ 340,81	R\$ 1.022,43
19	Kit 10 Pentes de corte	4	R\$ 27,29	R\$ 109,16
20	Kit 2 Caixa Som Ambiente De Parede	1	R\$ 416,99	R\$ 416,99
21	Kit 3 Peças Para Coloração	4	R\$ 4,84	R\$ 19,36
22	Kit 4 Câmeras Segurança	1	R\$ 665,99	R\$ 665,99
23	Kit 5 Escova Cabeleireiro Profissional De Cerda Javali	4	R\$ 130,54	R\$ 522,16
24	Kit 50 Toalha Manicure	1	R\$ 151,91	R\$ 151,91
25	Kit 50 Toalhas para Salão de Beleza	1	R\$ 424,56	R\$ 424,56
26	Kit de 3 Tesouras Profissionais com Estojo	4	R\$ 222,13	R\$ 888,52
27	Kit Manicure Cadeira Cirandinha + Tripé	1	R\$ 447,10	R\$ 447,10
28	Kit Máquina de corte	4	R\$ 2.852,50	R\$ 11.410,00
29	Lavadora De Roupas Storm Wash Midea 127v 11kg	1	R\$ 2.429,10	R\$ 2.429,10
30	Lavatório Reclinável	2	R\$ 645,05	R\$ 1.290,10
31	Mesa de Sinuca	1	R\$ 2.849,99	R\$ 2.849,99
32	Mesa de Totó	1	R\$ 1.610,70	R\$ 1.610,70
33	Mesa para barbeiro sob medida	4	R\$ 380,00	R\$ 1.520,00
34	Micro-ondas Britânia 28L	1	R\$ 575,91	R\$ 575,91
35	Navalha Navalhete	4	R\$ 7,68	R\$ 30,72
36	Notebook Samsung Book Intel Celeron 4GB 256GB SSD	1	R\$ 1.889,10	R\$ 1.889,10
37	Secador Taiff Tourmaline, 2100W, 127V	4	R\$ 299,00	R\$ 1.196,00
38	Smart TV 50" Crystal 4K Samsung	3	R\$ 2.508,00	R\$ 7.524,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 69.398,08</b>

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

## 7.2 Capital de giro

### A – Estimativa do estoque inicial

Item	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Valor Total
1	Afastador de Cutícula	100	R\$ 5,11	R\$ 5,11
2	Água de Coco 200 ml	48	R\$ 2,89	R\$ 138,72
3	Água mineral 510 ml c/ gás	48	R\$ 2,49	R\$ 119,52
4	Água mineral 510 ml	48	R\$ 0,92	R\$ 44,16
5	Água Oxigenada Cremosa 900ml	2	R\$ 20,98	R\$ 41,96
6	Alicate de Unha	1	R\$ 5,99	R\$ 5,99
7	Alisante 1 kg	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
8	Balm para barba 120ml	1	R\$ 24,99	R\$ 24,99
9	Base Incolor	1	R\$ 4,95	R\$ 4,95
10	Cerveja Long Neck	100	R\$ 4,49	R\$ 449,00
11	Condicionador 2L	2	R\$ 14,99	R\$ 14,99
12	Cortador de unha	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
13	Kit Henna	1	R\$ 17,91	R\$ 17,91
14	Kit Creme para Mãos e Pés	1	R\$ 20,93	R\$ 20,93
15	Kit Loção Pós Barba	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
16	Lâmina Descartável	100	R\$ 19,39	R\$ 19,39
17	Máscara black 120ml	1	R\$ 39,99	R\$ 39,99
18	Neutralizante 1L	1	R\$ 16,73	R\$ 16,73
19	Óleo para barba 30ml	1	R\$ 21,25	R\$ 21,25
20	Pedicuro Lixa Elétrica	1	R\$ 121,37	R\$ 121,37
21	Pinça Profissional	1	R\$ 10,90	R\$ 10,90
22	Pó Descolorante 300g	2	R\$ 18,54	R\$ 37,08
23	Pomada controle de frizz 150g	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
24	Pomada em pó 15g	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
25	Pomada fixação forte 150g	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
26	Pomada toque seco 120g	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00

27	Progressiva p/ homens 1 l	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
28	Refrigerante em Lata 350ml	48	R\$ 2,75	R\$ 132,00
29	Xampu 2L	2	R\$ 14,99	R\$ 29,98
30	Sucos 290 ml	48	R\$ 3,49	R\$ 167,04
31	Tintura	5	R\$ 11,50	R\$ 57,50
32	Touca para Luzes	4	R\$ 29,09	R\$ 116,36
<b>Total</b>				<b>R\$ 2.020, 82</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

## B – Caixa mínimo

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	40	0	0
30 dias	60	30	18
<b>Prazo médio total</b>			<b>18 dias</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	60	0	0
30 dias	40	30	12
<b>Prazo médio total</b>			<b>12 dias</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

	Número de dias
Necessidade média de estoques	15 dias

FONTE: Elaboração própria (2022)

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

	Número de dias
<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	18 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	15 dias
<b>Subtotal 1 (item 1 + 2)</b>	<b>33 dias</b>
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	12 dias
<b>Subtotal 2</b>	<b>12 dias</b>
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)</b>	<b>21 dias</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### B – Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 28.720,82
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 4.327,94
3. Custo total da empresa (item 1 +2)	R\$ 33.048,76
4. Custo total diário (item 3 / 30 dias)	R\$ 11.016,25
5. Necessidade líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	21 dias
<b>Total de B – Caixa Mínimo (item 4 x 5)</b>	<b>R\$ 231.341,25</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### C – Capital de giro (Resumo)

<b>A - Estoque inicial</b>	R\$ 2.020,82
<b>B – Caixa mínimo</b>	R\$ 231.341,25
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 233.362,07</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)



### 7.3 Investimentos pré-operacionais

<b>Investimentos financeiros</b>	<b>R\$</b>
Despesas de legalização	R\$ 1.700,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 23.500,00
Divulgação	R\$ 1.500,00
Cursos e treinamentos	0,00
Outras despesas	R\$ 2.020,82
<b>Total</b>	<b>R\$ 28.720,82</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.4 Investimento total (resumo)

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
1. Investimentos fixos	R\$ 69.398,08	20,94
2. Capital de giro	R\$ 233.362,07	70,40
3. Investimentos pré- operacionais	R\$ 28.720,82	8,66
<b>Total</b>	<b>R\$ 331.480,97</b>	<b>100,00</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

<b>Fontes de recursos</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
Recursos próprios	R\$331.480,97	100,00
<b>Total</b>	<b>R\$331.480,97</b>	<b>100,00</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

O Quadro apresenta uma projeção das receitas quando o negócio opera com 80% da capacidade.

<b>Produto/ Serviço</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Vendas)</b>	<b>Preço de Venda Unitário (em R\$)</b>	<b>Faturamento (mensal em R\$)</b>	<b>Faturamento (anual em R\$)</b>
Corte de cabelo	600	R\$ 30,00	R\$ 18.000,00	R\$ 216.000,00
Barba	180	R\$ 15,00	R\$ 2.700,00	R\$ 32.400,00
Pigmentação	120	R\$ 55,00	R\$ 6.600,00	R\$ 79.200,00
Alisamento	60	R\$ 30,00	R\$ 1.800,00	R\$ 21.600,00
Progressiva	60	R\$ 55,00	R\$ 3.300,00	R\$ 39.600,00
Reflexo	120	R\$ 50,00	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00
Coloração	60	R\$ 50,00	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
Sobrancelha	480	R\$ 15,00	R\$ 7.200,00	R\$ 86.400,00
Manicure e Pedicure	120	R\$ 30,00	R\$ 3.600,00	R\$ 43.200,00
Limpeza facial	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00	R\$ 9.000,00
Água mineral	280	R\$ 3,50	R\$ 980,00	R\$ 11.760,00
Cerveja long neck	450	R\$ 9,00	R\$ 4.050,00	R\$ 48.600,00
Café expresso	170	R\$ 5,00	R\$ 850,00	R\$ 10.200,00
Água de coco	86	R\$ 3,50	R\$ 301,00	R\$ 3.612,00
Sucos	42	R\$ 4,00	R\$ 168,00	R\$ 2.016,00
Refrigerante em lata	180	R\$ 5,00	R\$ 900,00	R\$ 10.800,00
Ficha para jogo	300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 60.799,00</b>	<b>R\$ 729.588,00</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

## 7.6 Estimativa dos custos de comercialização

<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
<b>1. Impostos</b>			
SIMPLES	6	R\$ 60.799,00	R\$ 3.647,94
<b>Subtotal 1</b>			<b>R\$ 3.647,94</b>
<b>2. Gastos com venda</b>			
Publicidade	4	R\$ 2.000,00	R\$ 80,00

Taxa de administração do cartão de crédito	4	R\$ 15.000,00	R\$ 600,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>R\$ 680,00</b>
<b>Total</b>			<b>R\$ 4.327,94</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.7 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais/Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Condicionador 2L	15	R\$ 14,99	R\$ 19,44
Xampu 2L	15	R\$ 14,99	R\$ 19,34
Balm para barba 120ml	10	R\$ 24,99	R\$ 31,94
Óleo para barba 30ml	10	R\$ 24,99	R\$ 31,64
Máscara black 120ml	10	R\$ 39,99	R\$ 50,19
Pomada em pó 15g	10	R\$ 35,00	R\$ 44,05
Pomada controle de frizz 150g	10	R\$ 24,99	R\$ 31,54
Pomada fixação forte 150g	10	R\$ 24,99	R\$ 31,94
Pomada toque seco 120g	10	R\$ 24,99	R\$ 31,69
Cerveja Long Neck 330ml	450	R\$ 4,49	R\$ 8,61
Refrigerante em Lata 350ml	180	R\$ 2,75	R\$ 5,94
Sucos 290 ml	42	R\$ 3,49	R\$ 5,56
Água de Coco 200ml	86	R\$ 2,89	R\$ 5,21
Água mineral 510 ml c/ gás	280	R\$ 2,49	R\$ 4,21
Água mineral 510 ml	280	R\$ 0,92	R\$ 3,35
Café expresso	170	R\$ 2,99	R\$ 4,84
<b>Total</b>		<b>R\$ 249,94</b>	<b>R\$ 329,49</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.8 Estimativa dos custos com mão de obra

<b>Função</b>	<b>N° de Empregados</b>	<b>Salário Mensal (R\$)</b>	<b>% de encargos sociais</b>	<b>Encargos sociais (R\$)</b>
Gerente	1	R\$ 2.018,00	8%	R\$ 2.179,44
Recepcionista	1	R\$ 1.468,11	8%	R\$ 1.585,55
Aux. de Serviços Gerais	1	R\$ 1.340,69	8%	R\$ 1.447,94
Barbeiro	4	R\$ 1.310,19	8%	R\$ 1.415,00
Bar man	1	R\$ 1.671,39	8%	R\$ 1.805,10
Manicure/ Pedicure	1	R\$ 1.308,16	8%	R\$ 1.412,81
<b>Total</b>				<b>R\$ 9.845,84</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.9 Estimativa do custo com depreciação

<b>Ativos Fixos</b>	<b>Valor do Bem (R\$)</b>	<b>Vida útil em Anos</b>	<b>Depreciação Anual (R\$)</b>	<b>Depreciação Mensal (R\$)</b>
Obras civis/reformas	R\$ 20.000,00	15 anos	R\$ 1.333,33	R\$ 111,11
Máquinas e equipamentos	R\$ 43.611,86	5 anos	R\$ 8.722,37	R\$ 726,86
Computadores	R\$ 1.889,10	3 anos	R\$ 629,70	R\$ 52,48
Móveis e utensílios	R\$ 27.873,39	10 anos	R\$ 2.787,33	R\$ 232,28
<b>Total</b>			<b>R\$ 13.472,73</b>	<b>R\$ 1.122,73</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.10 Estimativa de custos fixos operacionais mensais

<b>Descrição</b>	<b>Custo Total Mensal (em R\$)</b>
Aluguel	R\$ 3.500,00
Energia Elétrica	R\$ 1.000,00

Água	R\$ 350,00
Internet	R\$ 130,00
Salários + Encargos	R\$ 9.845,84
Material de Limpeza	R\$ 100,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Contador	R\$ 1.500,00
Pró-Labore	R\$ 7.500,00
Depreciação	R\$ 1.122,73
<b>Total</b>	<b>R\$ 25.148,57</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### 7.11 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Mensal em R\$	Valor Anual em R\$
1. Receita Total com Vendas	R\$ 60.799,00	R\$ 729.588,00
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 4.327,94	R\$ 51.935,28
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	- R\$ 329,49	R\$ 3.953,88
(-) Impostos sobre vendas	- R\$ 3.647,94	R\$ 43.775,28
(-) Gastos com vendas	- R\$ 680,00	R\$ 8.160,00
Subtotal de 2	<b>R\$ 60.469,51</b>	<b>R\$ 725.634,12</b>
3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 56.471,06	R\$ 677.625,72
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 25.148,57	R\$ 301.782,84
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 31.322,49	R\$ 375.869,88

FONTE: Elaboração própria (2022)

## 7.12 INDICADORES DE VIABILIDADE

### 7.12.1 Ponto de Equilíbrio

A partir deste indicador, podemos estimar o faturamento necessário para cobrir os custos operacionais do empreendimento.

Para efetuar o cálculo do Ponto de Equilíbrio (PE) é preciso encontrar o valor do Índice da Margem de Contribuição (IMC) através da fórmula abaixo, onde 'RT' é a Receita Total e 'CV' o Custo Variável:

$$\text{IMC} = \frac{\text{RT} - \text{CV}}{\text{RT}} = \frac{60.799,00 - 4.327,94}{60.799,00} \quad \text{IMC} = 0,93$$

Com o valor do Índice da Margem de Contribuição (IMC) calculado, encontraremos o Ponto de Equilíbrio (PE) através da fórmula abaixo, onde 'CF' é o Custo Fixo:

$$\text{PE} = \frac{\text{CF}}{\text{IMC}} = \frac{25.148,57}{0,93} \quad \text{PE} = 27.041,48$$

### 7.12.2 Lucratividade

A partir deste indicador, importante por estar diretamente ligado à competitividade do negócio, estimaremos o percentual de lucratividade.

$$\text{Lucratividade: } \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Receita total}} = \frac{375.896,88 * 100}{729.588,00} = 51,52 \% \text{aa}$$

É possível concluir que, após a gestão do empreendimento arcar com todas as suas obrigações financeiras, 'sobra' R\$375.896,88 na forma de lucro, o que indica uma lucratividade de 51,52% ao ano.

### 7.12.3 Rentabilidade

A partir deste indicador de atratividade, é possível mensurar o retorno do capital investido.

$$\text{Rentabilidade: } \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Investimento total}} = \frac{375.869,88 * 100}{331.480,97} = 113,39\% \text{ aa}$$

Constata-se que o negócio é rentável, pois, a cada ano, os empreendedores podem recuperar 113,39% do total investido.

### 7.12.4 Prazo de Retorno do Investimento

Este indicador estima o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu no seu negócio. Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade.

$$\text{PRI: } \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{331.480,97}{375.896,88} = 0,9 \text{ a n o}$$

## 8. BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Caixa/Banco	R\$ 100.000,00	Custos fixos a pagar	R\$ 28.720,82
Estoques	R\$ 2.020,82	Impostos a pagar	R\$ 3.647,94
Outros	R\$ 68.724,93		
<b>Ativo Circulante Total</b>	<b>R\$ 170.745,75</b>	<b>Passivo Circulante Total</b>	<b>R\$ 32.368,76</b>
Ativo Não Circulante		Passivo Não Circulante	
Outros	R\$ 23.500,00	Capital Social	R\$ 300.000,00
Máquinas e equipamentos	R\$ 22.633,31		

Móveis e utensílios	R\$ 46.764,77		
Outros	R\$ 68.724,93		
<b>Ativo Não Circulante Total</b>	<b>R\$ 161.623,01</b>	<b>Passivo Não Circulante Total</b>	<b>R\$ 300.000,00</b>

**FONTE:** Elaboração própria (2022)



## 9. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS

### 9.1 Cenário Otimista

Na tabela 27 abaixo está representada a projeção das receitas em um cenário otimista, quando o empreendimento funciona com 100% da capacidade instalada, a partir daí, temos nas tabelas 28 e 29, respectivamente, as projeções dos custos de comercialização e da DRE para este cenário.

Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento (mensal em R\$)	Faturamento (anual em R\$)
Corte de cabelo	750	R\$ 30,00	R\$ 22.500,00	R\$ 270.000,00
Barba	225	R\$ 15,00	R\$ 3.375,00	R\$ 40.500,00
Pigmentação	150	R\$ 55,00	R\$ 8.250,00	R\$ 99.000,00
Alisamento	75	R\$ 30,00	R\$ 2.250,00	R\$ 27.000,00
Progressiva	75	R\$ 55,00	R\$ 4.125,00	R\$ 49.500,00
Reflexo	150	R\$ 50,00	R\$ 7.500,00	R\$ 90.000,00
Coloração	75	R\$ 50,00	R\$ 3.750,00	R\$ 45.000,00
Sobrancelha	600	R\$ 15,00	R\$ 9.000,00	R\$ 108.000,00
Manicure e Pedicure	150	R\$ 30,00	R\$ 4.500,00	R\$ 54.000,00
Limpeza facial	38	R\$ 25,00	R\$ 950,00	R\$ 11.400,00
Água mineral	350	R\$ 3,50	R\$ 1.225,00	R\$ 14.700,00
Cerveja long neck	563	R\$ 9,00	R\$ 5.067,00	R\$ 60.804,00
Café expresso	213	R\$ 5,00	R\$ 1.065,00	R\$ 12.780,00
Água de coco	108	R\$ 3,50	R\$ 378,00	R\$ 4.536,00
Sucos	53	R\$ 4,00	R\$ 212,00	R\$ 2.544,00
Refrigerante em lata	225	R\$ 5,00	R\$ 1.125,00	R\$ 13.500,00
Ficha para jogo	375	R\$ 2,00	R\$ 750,00	R\$ 9.000,00
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>R\$ 76.022,00</b>	<b>R\$ 912.264,00</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
<b>1. Impostos</b>			
SIMPLES	6	R\$ 76.022,00	R\$ 4.561,32
<b>Subtotal 1</b>			<b>R\$ 4.561,32</b>
<b>2. Gastos com venda</b>			
Publicidade	4	R\$ 2.500,00	R\$ 100,00
Taxa de administração do cartão de crédito	4	R\$ 18.750,00	R\$ 750,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>R\$ 850,00</b>
<b>Total</b>			<b>R\$ 5.411,32</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Mensal em R\$	Valor Anual em R\$
1. Receita Total com Vendas	R\$ 76.022,00	R\$ 912.264,00
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 5.411,32	R\$ 64.935,84
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	- R\$ 412,17	R\$ 4.946,04
(-) Impostos sobre vendas	- R\$ 4.561,32	R\$ 55.815,84
(-) Gastos com vendas	- R\$850,00	R\$ 10.200
Subtotal de 2	<b>R\$ 75.609,83</b>	<b>R\$ 907.317,96</b>
3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 70.610,68	R\$ 847.328,16
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 25.148,57	R\$ 301.782,84
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 45.462,11	R\$ 545.545,32

FONTE: Elaboração própria (2022)

## 9.2 Cenário Pessimista

Na tabela 30 demonstra uma projeção das receitas em um cenário onde o empreendimento funciona com 60% da capacidade instalada, a partir daí, temos nas tabelas 31 e 32, respectivamente, as projeções dos custos de comercialização e da DRE para este cenário.

Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento (mensal em R\$)	Faturamento (anual em R\$)
Corte de cabelo	450	R\$ 30,00	R\$ 13.500,00	R\$ 162.000,00
Barba	135	R\$ 15,00	R\$ 2.025,00	R\$ 24.300,00
Pigmentação	90	R\$ 55,00	R\$ 4.950,00	R\$ 59.400,00
Alisamento	45	R\$ 30,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Progressiva	45	R\$ 55,00	R\$ 2.475,00	R\$ 29.700,00
Reflexo	90	R\$ 50,00	R\$ 4.500,00	R\$ 54.000,00
Coloração	45	R\$ 50,00	R\$ 2.250,00	R\$ 27.000,00
Sobrancelha	360	R\$ 15,00	R\$ 5.400,00	R\$ 64.800,00
Manicure e Pedicure	90	R\$ 30,00	R\$ 2.700,00	R\$ 32.400,00
Limpeza facial	23	R\$ 25,00	R\$ 575,00	R\$ 6.900,00
Água mineral	210	R\$ 3,50	R\$ 735,00	R\$ 8.820,00
Cerveja long neck	338	R\$ 9,00	R\$ 3.042,00	R\$ 36.504,00
Café expresso	128	R\$ 5,00	R\$ 640,00	R\$ 7.680,00
Água de coco	65	R\$ 3,50	R\$ 227,50	R\$ 2.730,00
Sucos	32	R\$ 4,00	R\$ 128,00	R\$ 1.536,00
Refrigerante em lata	135	R\$ 5,00	R\$ 675,00	R\$ 8.100,00
Ficha para jogo	225	R\$ 2,00	R\$ 450,00	R\$ 5.400,00
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>R\$ 45.622,50</b>	<b>R\$ 547.470,00</b>

FONTE: Elaboração própria (2022)

### Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
<b>1. Impostos</b>			
SIMPLES	6	<b>R\$45.622,50</b>	R\$ 2.737,35
<b>Subtotal 1</b>			R\$ 2.737,35

<b>2. Gastos com venda</b>			
Publicidade	4	R\$1.500,00	R\$ 60,00
Taxa de administração do cartão de crédito	4	R\$11.250,00	R\$ 450,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>R\$ 510,00</b>
<b>Total</b>			<b>R\$ 3.247,35</b>

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

### Demonstrativo de resultados

<b>Descrição</b>	<b>Valor Mensal em R\$</b>	<b>Valor Anual em R\$</b>
1. Receita Total com Vendas	R\$ 45.622,50	R\$ 547.470,00
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 3.247,35	R\$ 38.968,2
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	- R\$ 275,82	R\$ 3.309,84
(-) Impostos sobre vendas	- R\$ 2.737,35	R\$ 32.848,20
(-) Gastos com vendas	- R\$ 510,00	R\$ 6.120
Subtotal de 2	<b>R\$ 45.346,68</b>	<b>R\$ 45.346,68</b>
3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 42.375,15	R\$ 508.501,8
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 25.148,57	R\$ 301.782,84
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 17.226,58	R\$ 206.718,96

**FONTE:** Elaboração própria (2022)

## 10. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

O mercado de higiene e beleza voltado ao público masculino está aberto a novos negócios. Sendo amplo, e até o momento está em processo de crescimento e desenvolvimento.

O objetivo deste trabalho foi criar uma marca, para implantação da Barbearia Men's Club, várias etapas foram indispensáveis, o que permitiu comprovar a viabilidade da criação deste negócio, a qual promovesse um serviço que, com a fusão de ideias se tornasse inovador.

O plano de negócio aqui exposto é uma proposta comercial, com a intenção de criar uma abordagem diferente, na região onde será implantada a Barbearia Men's Club, onde a pesquisa de mercado apontou que o mercado não se apresenta de forma simplória e congelada, pelo contrário, ele é bastante dinâmico e competitivo, exigindo adaptações constantes às mudanças impostas por este.

Por fim, levando em consideração as análises aqui feitas, tanto quantitativas como qualitativas, ficou clara a viabilidade da implantação da barbearia Men's Club.

Sendo ainda mais fortalecida pela experiência do sócio Márcio Araújo no ramo proposto, sendo um fator importante na divulgação e indicação do futuro empreendimento, viável para que esta empresa fidelize seus clientes atuais e futuros. Sendo assim, o negócio tem tudo para dar certo, progredindo de forma consistente e rápida.

## 11. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS

**FONTE:** G1. **Participação masculina no mercado da estética está em crescimento constante.** 29 mai 2018. <https://g1.globo.com/sp/campinas-regiao/especial-publicitario/shopfizio/noticia/participacao-masculina-no-mercado-da-estetica-esta-em-crescimento-constante.ghtml>, Acesso em: 18 mar 2022.

## Apêndice A: Questionário de Pesquisa

### Pesquisa de Mercado

### Barbearia Men's Club

#### 1 - Qual a sua faixa de idade?

- ( ) Entre 18 e 25 anos
- ( ) Entre 26 e 35 anos
- ( ) Mais de 35 anos

#### 2 - Qual faixa de preço você está disposto a pagar, pela prestação de serviço do corte de cabelo em uma barbearia clássica “barber shop”?

- ( ) Entre R\$20 e R\$30
- ( ) Entre R\$30 e R\$40
- ( ) Mais de R\$40

#### 3 - Além dos serviços prestados, nossa barbearia irá comercializar produtos de cosméticos especializados para o público masculino. Você compraria algum desses produtos? Se sim, qual?

- ( ) Xampu e condicionador
- ( ) Pomada modeladora
- ( ) Óleo de barba
- ( ) Gel cola

#### 4 - Enquanto aguarda ser atendido ou durante o nosso atendimento, você consumiria algum desses itens:

- ( ) Cerveja/chopp
- ( ) Sucos
- ( ) Refrigerantes

Café expresso/cappuccino

**5 - Qual ou quais serviços geralmente você procura?**

Corte de cabelo

Alinhamento/desenho/acabamento de barba

Ambos os serviços

**6 - Quais serviços você consumiria, além do corte de cabelo e barba?**

Designer de sobrancelha

Manicure e pedicure

Limpeza de pele

Progressiva

**7 - Com que frequência você vai a barbearia, ou a outros estabelecimentos similares como salões de beleza, a fim de consumir algum dos serviços ofertados (corte de cabelo e barba)?**

Semanalmente

Quinzenalmente

Mensalmente

**8 - Qual é a sua renda mensal?**

3 a 5 salários mínimos

1 a 3 salários mínimos

até 1 salário mínimo