

CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

GABRIELLE ALMEIDA ROSA CUSTÓDIO

Coffee and Reading

Rio de Janeiro

2021

GABRIELLE ALMEIDA ROSA CUSTÓDIO

Coffee and Reading

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC I, Plano de Negócio
sob a orientação do Professora Ms. Maria
de Lourdes Ferraz Heleodoro

Rio de Janeiro

2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	6
2.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio	6
2.2. Logomarca	7
2.3. Missão, Visão e Valores	8
2.4. Dados do empreendedor	8
2.5. Dados do empreendimento	9
2.6. Setor de Atividade	9
2.7. Forma Jurídica	9
2.8. Enquadramento Tributário	9
2.9. Capital Social	9
2.10. Fonte de Recursos	9
3. ANÁLISE DE MERCADO	10
3.1. Público-Alvo	10
3.2. Área Demográfica	10
3.3. Estudo de Concorrentes	11
3.4. Estudo de Fornecedores	12
4. PLANO DE MARKETING	13

4.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços	13
4.2. Preços	13
4.3. Estratégias Promocionais	17
4.4. Marketing Sustentável	17
4.5. Estratégias de Comercialização	17
4.6. Localização do Negócio	17
5. PLANO OPERACIONAL	18
5.1. Layout ou Arranjo Físico	18
5.2. Parcerias	19
6. PLANO FINANCEIRO	21
6.1. Investimento	21
6.2. Estimativa de Faturamento Mensal	23
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	25
7.1. Análise SWOT ou Matriz Fofa	25
8. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS	27
9. REFERÊNCIAS	28

1. INTRODUÇÃO

O café é um dos produtos mais requerido no país, 95% da população brasileira consome café seja em casa, em cafeterias ou até mesmo em lanchonetes, de acordo com a Associação Brasileira de Indústria de Café (ABIC), e por este fato o café se tornou um patrimônio brasileiro tão tradicional quanto o samba e o futebol. O Brasil é o segundo maior consumidor mundial da bebida, atrás somente dos Estados Unidos que possui 14% da demanda mundial, já nosso país representa 13% dessa demanda, segundo a Organização Internacional de Café (OIC).

Ler é um hábito muito importante que ajuda no desenvolvimento intelectual e criativo de adultos e crianças, uma pesquisa feita pela Nielsen em parceria com o Sindicato Nacional dos Editores de Livros (SNEL) que apontou um aumento de 46% na venda de livros em compensação ao primeiro semestre do ano passado, já que houve uma queda devido as restrições a lojas físicas. E com a era da tecnologia é cada vez mais comum a procura de meios inovadores para ler, atualmente basta pesquisar na internet que em instantes se tem um livro nas mãos.

Foi pensando nesses dois fatos muito requeridos que deu-se a ideia de um plano de negócio voltado totalmente a esses dois atributos. Idealização de um estabelecimento onde pessoas que são apreciadoras de literatura e café encontrem ambos em um único lugar. Coffee and Reading traz uma ambientação rústica, porém com toque de conforto, e aborda um tema muito importante que é a sustentabilidade levando em conta que dentro do próprio negócio há indício dessa preocupação para com o meio ambiente e também em relação aos consumidores visto que a empresa propõe-se a entregar serviços de qualidades que possam atender a todos com perfeição.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Coffee and Reading traz um ambiente que exala conforto e tranquilidade, onde nossos clientes possam relaxar sem as preocupações cotidianas, enquanto desfrutam de um bom livro e um ótimo café. A loja será localizada em Nova Iguaçu no endereço Av. Dr. Mário Guimarães, 517 – Centro, Nova Iguaçu, esse local foi escolhido por, além de ser no centro, ser próximo outros comércios e também de residências e de prédios residenciais, o que ajuda na divulgação e crescimento do empreendimento.

Além de tudo Coffee and Reading valoriza a qualidade de vida e o respeito para com o planeta, por essa razão investimos em todo e qualquer material sustentável, desde móveis que ocupam o espaço até o alimento que é servido, tudo pensando no bem estar dos frequentadores e do meio ambiente. Não tendo foco somente no alimentos derivados de carne, mas também alimentos que atendem as pessoas vegetarianas e veganas, com produtos orgânicos e totalmente sem nenhum tipo de origem animal.

A atividade da empresa não se resume somente a atendimento presencial, também nos dedicaremos serviços de entrega para que assim haja flexibilização no atendimento ao cliente.

2.2. Logomarca



Coffee and Reading
UM BOM CAFÉ PEDE UM BOM LIVRO

2.3. Missão, Visão e Valores

Missão

Oferecer produtos e serviços de qualidade com o total de eficiência e dedicação.

Visão

Ser uma cafeteria e livraria reconhecida pela qualidade no serviço, por ter preocupação com o meio ambiente e por ter participação no desenvolvimento cultural de nossos clientes.

Valores

- Ética profissional no gerenciamento das atividades comerciais
- Eficácia no atendimento ao cliente.
- Postura adequado no ambiente profissional
- Respeito mútuo entre funcionários.

2.4. Dados do empreendedor

Gabrielle Almeida Rosa Custódio, brasileira, solteira, residente e domiciliada na Rua Otávio Teixeira, 300 – Nova Iguaçu, Rio de Janeiro – RJ, contadora formada com experiência profissional em administração de empresas, representando ativa e passivamente na tomada de decisão em todas as áreas pertinentes a empresa

2.5. Dados do empreendimento

Nome da empresa: Coffee and Reading Ltda.

CNPJ: 23.998.200/0001-21

2.6. Setor de Atividade

Comércio

Cafeteria e livraria, de produtos variados para público de classe B e C.

2.7. Forma Jurídica

Neste comércio terá como forma jurídica EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada)

2.8. Enquadramento Tributário

Simple Nacional

2.9. Capital Social

Gabrielle Almeida terá cota de 100% da participação na empresa no valor de R\$150.000,00

2.10. Fonte de Recursos

Em primeiro momento será utilizado todo o capital investido para a abertura do estabelecimento, na compra de maquinário, insumos, contratação de funcionários e fechamento de parcerias com editoras para a área de livraria. Para a expansão do negócio, no futuro, possivelmente será utilizado recursos de terceiros como opções de financiamento.

3. ANÁLISE DE MERCADO

3.1. Público-Alvo

Consumidores de todos os gêneros de classe B e C, na faixa etária entre 13 e 70 anos, que apreciem de um ambiente mais casual e confortável, onde possam relaxar na companhia de seus livros preferidos, um bom café ou até mesmo de um lanche saboroso.

3.2 Área Demográfica

Na região de Nova Iguaçu tem 823.302 habitantes, é a maior cidade da Baixada Fluminense, possui o título de Capital da Baixada, pelos vários distritos, que ao longo dos anos buscaram uma divisão política para municipalidades, e também por ser uma das mais antigas da região. Contém dois grandes shoppings, o Top Shopping inaugurado em 28 de outubro de 1996 localizado na Avenida Governador Roberto Silveira, 540 no centro de Nova Iguaçu, é referência de consumo e lazer, e o Shopping Nova Iguaçu inaugurado em 25 de abril de 2016 localizado na Avenida Abílio Augusto Távora, 1.111 – Bairro da Luz, Nova Iguaçu, é o primeiro empreendimento da Baixada Fluminense com conceito multiuso – que reúne opções de compra, lazer, hotelaria e escritórios em um único lugar – e prevê o desenvolvimento de torres comerciais, hotel e prédio residencial em seu projeto.

3.3. Estudo de Concorrentes

Degani Livraria, Donuts e Café

Endereço: Rua Doutor Paulo Fróes Machado, 95 – Centro, Nova Iguaçu

Cardápio: donuts, sanduíches, sucos, café, capuccino, chocolate quente, bolos, etc.

Horário de funcionamento: Segunda à Sexta de 08:30 às 19:00 e Sábado de 09:00 às 14:00

Formas de pagamento: Dinheiro e Cartões de crédito e débito

Café Literal

Endereço: Rua Otávio Tarquínio, 410 – Centro, Nova Iguaçu

Cardápio: café, suco, capuccino, bolos, tortas salgados, etc.

Horário de funcionamento: Segunda à Sexta de 08:00 às 18:00

Formas de pagamento: Dinheiro e Cartões de crédito e débito

Art-Pão: Padaria e Confeitaria

Endereço: Shopping Via Light Mall, Rua Dr. Barros Júnior, 272 – Centro, Nova Iguaçu

Cardápio: bolos, tortas, salgados, café, cappuccino, doces, etc.

Horário de funcionamento: Segunda à Sábado de 07:00 às 20:00

Formas de Pagamento: Dinheiro e Cartões de Crédito e Débito.

3.4. Estudo de Fornecedores

Os fornecedores serão ao todo quatro fornecedores, são eles:

- CEASA (Central de Abastecimento do Estado do Rio de Janeiro S/A) um das maiores distribuidoras com interação entre agricultores e comerciais, onde será ofertado : batata inglesa; batata doce; feijão; lentilha; mandioca; abobrinha italiana; abóbora; berinjela; ervilha; sal; cenoura; brócolis; beterraba; couve; espinafre; milho; pimentão; ovo; rúcula; tomate; entres outros.
- Sítio do Moinho Produtos Orgânicos onde serão ofertados legumes e verduras sem nenhum tipo de agrotóxicos.
- SEEdS – Fábrica (Matriz) irá ofertar produtos veganos e vegetarianos como: queijo, presunto, hambúrguers, carnes, e mais alguns outros produtos que serão necessário para a confecção dos lanches.
- Zambani fornece produtos e alimentos que não são comercializados pela Ceasa ou que tem um preço mais acessível, como arroz integral e branco, proteína da soja, massa branca e integral, produtos de higiene e limpeza.

4. PLANO DE MARKETING

4.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços

Há ideia é ter as mercadorias mais diversificados a disposição dos nossos clientes. Sendo os principais produtos os mais variados tipos de café, do mais simples aos gourmet tal como Cappuccino, Frappuccino, Café Latte, Moccacino e entre outros. Além dos vários tipos de café, também haverá diferentes tipos de bebidas como : Chás, Sucos, Refrigerantes, Águas com gás e sem gás, Matte, etc. também terá lanches tais como salgados, sanduíches e sobremesas tudo do mais diferenciados para que assim se possa alcançar a satisfação de todos os consumidores igualmente. Não esquecendo assim de nossos livros que da mesma forma serão em abundância de gêneros, de educação à infantil, de autoajuda à política, de romance à ficção científica e vários outros.

4.2. Preços

Café – R\$ 4,00



Café Espresso – R\$ 4,50



Moccacino – R\$ 5,90



Macchiato – R\$ 5,60



Cappuccino – R\$ 5,60



Assado Vegetariano – R\$ 10,00



Sanduiche Natural – R\$ 9,50



4.3. Estratégias Promocionais

Para a divulgação do projeto será utilizados propagandas por meio das redes sociais, vendas por aplicativo, também será marcado presença em feiras gastronômicas além disso haverá cartões fidelidade que contará com descontos que favoreceram nossos consumidores que, conseqüentemente, acabam por divulgar para outras pessoas.

4.4. Marketing Sustentável

Como somos um estabelecimento que tem um comprometimento para com o meio ambiente, os métodos adotados para sua preservação é o de utilizar embalagens recicláveis como por exemplo canudos biodegradáveis. Na divulgação não será usado panfletos, somente mídias digitais e painéis eletrônicos, todos meios que ajude a não agredir o meio ambiente.

4.5. Estratégias de Comercialização

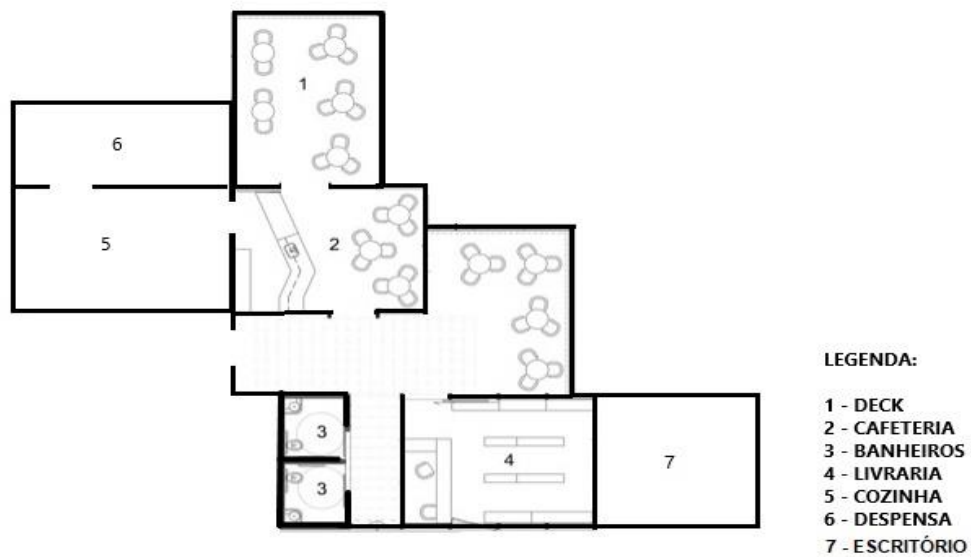
O estabelecimento será montado com atendimento interno e serviço de delivery, dando aos clientes as opções de realizarem seus pedidos na mesa, pelo app, pelo telefone, pelas redes sociais ou pelo site.

4.6. Localização do Negócio

A loja será localizada em Nova Iguaçu na Av. Dr. Mário Guimarães, 517 – Centro, Nova Iguaçu, esse local foi escolhido por, além de ser no centro, ser próximo outros comércios e também de residências e de prédios residenciais, o que ajuda na divulgação e crescimento do empreendimento.

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. Layout ou Arranjo Físico



5.2. Parcerias

De mesmo modo que a Coffee and Reading oferta serviços internos e de delivery também trabalharemos com o serviço de encomenda, tanto com a sessão de livros quanto com sessão de alimentos, sendo assim, nossas parcerias se expandem para além das alimentícias e literárias. Com a globalização dominando cada vez mais o mundo, tudo se resume a uma rede de informações e serviços atualmente, e se utilizado da maneira correta pode vir a ser um aditivo bastante benéfico para o empreendimento. Em vista disso foi formado convênios que serão de grande importância para o crescimento e desenvolvimento do negócio, e são eles:

- Fornecedores, que irão financiar matérias que serão utilizados na produção e venda dos produtos;
- Transportadoras e entregadores, responsáveis pela entrega dos produtos e encomendas;
- Promotoras de eventos, serão essenciais na parte de propaganda da marca e ofícios em feiras e eventos gastronômicos;
- Sites e redes sociais, responsáveis pela divulgação dos nossos produtos e promoções.

1 Balconista: atende clientes em lojas, telefone e realiza coleta de pedidos e encomendas. Demonstra produtos e efetua vendas internas. Confere, armazena, cobra e organiza mercadorias.

2 Operador de caixa: recebe valores de vendas de produtos e serviços, atende público em estabelecimentos comerciais, realiza a abertura e fechamento de caixa e emite notas fiscais.

1 Auxiliar de Loja: organiza mercadorias de forma atrativa, em pontos estratégicos de vendas. Presta serviços aos clientes na localização de produtos na loja e troca de mercadorias e realiza inventário de materiais para reposição.

4 Garçom/Garçonete: serve alimentos e bebidas aos clientes, anota pedidos e organiza e limpa mesas e cadeiras em restaurantes, bares, hotéis e eventos.

1 Cozinheiro: prepara pratos, atendendo para as especificações da comanda ou cardápio. Manipula e tempera alimentos verifica o estado de conservação dos ingredientes utilizados, para atender as exigências dos pedidos e assegurar o padrão de qualidade.

1 Auxiliar de Cozinha: auxilia outros profissionais da cozinha no pré-preparo, preparo e processamento dos alimentos, na montagem de pratos e limpeza do local.

1 Confeiteiro: elabora receitas de doces, bolos, biscoitos e outras sobremesas e controla materiais, zelando pela validade e qualidade dos produtos.

1 Auxiliar de Confeiteiro: auxilia no preparo de massas para a produção de pães e sobremesas e na montagem de pratos. Auxilia na produção de bolos e doces e prepara decoração, recheios e coberturas.

6. PLANO FINANCEIRO

6.1. Investimento

INVESTIMENTO TOTAL / CAPITAL SOCIAL - Coffee and Reading Ltda.			
I - INVESTIMENTOS FIXOS		TOTAL	
Máquinas e Equipamentos		Valor Unitário	Total
Computadores	3	R\$ 3.399,00	R\$ 10.197,00
Impressora Multifuncional	2	R\$ 1.279,00	R\$ 2.558,00
Cafeteira 20 Litros Universal	1	R\$ 3.571,77	R\$ 3.572,00
Refrigerador Vertical 2 portas Gelopar 410 lt	1	R\$ 4.898,00	R\$ 4.898,00
Extrator de Suco Industrial Inox	2	R\$ 185,00	R\$ 370,00
Liquidificador 3 Litros	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
Balcão Caixa Atendimento	1	R\$ 363,24	R\$ 363,24
Balcão Frigorífico Confeitaria Aurora Dupla Ação 1,40m gpfa Gelopar	1	R\$ 7.006,99	R\$ 7.006,99
Balcão Estufa para Salgados Gelopar meqa 140 Aurora 220V Preta	1	R\$ 4.496,79	R\$ 4.496,79
Balcão Expositor Refrigerado Gelopar gpea 140 Aurora	1	R\$ 5.799,00	R\$ 5.799,00
Balcão Expositor Caixa Neutro mpxa 75 Gelopar Aurora	1	R\$ 3.299,99	R\$ 3.299,99
Refrigerador Consul CRA30 261 Litros Degelo Seco Branco 110v	1	R\$ 1.728,99	R\$ 1.728,99
Fogão Industrial 6 Bocas 30x30 com Chapa e Forno Economy - Cristalaço	1	R\$ 1.990,00	R\$ 1.990,00
SUBTOTAL			R\$ 46.600,00
Móveis e Utensílios		Quantidade	
Cadeira de Escritório	1	R\$ 680,00	R\$ 680,00
Mesa de Escritório	1	R\$ 379,00	R\$ 379,00
Mesa Bistrô com Tampo	7	R\$ 114,76	R\$ 803,32
Banqueta Bistrô	21	R\$ 98,99	R\$ 2.078,79
Sofá Booth Kit 8 Unidades	1	R\$ 5.990,00	R\$ 5.990,00
Jogo De 5 Assadeiras Retangular Alumínio Alta Com Aba	2	R\$ 62,00	R\$ 124,00
Conjunto de 3 Assadeiras Retangular Marinex com Tampa	2	R\$ 134,01	R\$ 268,01
Conjunto 3 Formas Fundo Removível Antiaderente	2	R\$ 22,90	R\$ 45,80
Conjunto de Assadeiras Redondas em Alumínio Kit 6 Peças	2	R\$ 72,51	R\$ 145,02
Kit 20 Assadeira Bandeja de Alumínio Oval 4000ml	2	R\$ 79,00	R\$ 158,00
Forma Redonda Silicone Assadeira Bolo e Torta Antiaderente	3	R\$ 20,99	R\$ 62,97
Forma Redonda de Silicone Pudim	3	R\$ 23,90	R\$ 71,70
Jogo 4 Formas Bolo Pudim Redonda Alumínio 18,20,22,24cm	2	R\$ 63,90	R\$ 127,80
Conjunto de Colheres para Sobremesa Tramontina Búzios em Aço Inox 6 Peças	20	R\$ 25,19	R\$ 503,80
Jogo Xícaras Café Brancas com Pirem 12 Peças Porcelana 80ml	10	R\$ 64,99	R\$ 649,90
Conjunto 6 Taças para Cappuccino com Alça e Pé de Vidro Lyor Transparente	10	R\$ 72,79	R\$ 727,90
Conjnto 6 Copos com Alça de vidro Experience Lyor Transparente 225ml	10	R\$ 59,90	R\$ 599,00
Kit 4 Canecas Acapulco Latte para Café e Cappuccino 280ml	10	R\$ 75,69	R\$ 756,90

Organizador de Cápsulas de Café	2	R\$ 30,51	R\$ 61,02
Cafeteira de Alumínio com Alça	3	R\$ 53,00	R\$ 159,00
Palheta Plástica para Mexer Café, Prafesta, Cristal Pacote com 250 und	3	R\$ 4,49	R\$ 13,47
13 Peças Kit Utensílios Cozinha Silicone + Amassador de Alho Gourmet	2	R\$ 199,90	R\$ 399,80
Jogo de Facas Inox 9 Peças	1	R\$ 53,40	R\$ 53,40
Organizador p/ Sachê, Adoçante, Mexedor e Guardanapo, Stolf	12	R\$ 50,90	R\$ 610,80
Copo de Papel Biodegradável com Tampa - Café Temático - 120ml 100 und	10	R\$ 36,86	R\$ 368,60
Suporte Porta Copos 100 und	20	R\$ 98,10	R\$ 1.962,00
SUBTOTAL			R\$ 17.800,00
II - Pré- Operacionais			
Letreiro		R\$ 1.500,00	
Luz		R\$ 650,00	
Telefone/Internet		R\$ 550,00	
Legalização		R\$ 2.900,00	
Promoção do Negócio		R\$ 1.000,00	
SUBTOTAL		R\$ 6.600,00	
REFORMA / ADAPTAÇÃO	SUBTOTAL		R\$ 30.000,00
III - CAPITAL DE GIRO			
Capital de Giro			R\$ 49.000,00
SUBTOTAL			R\$ 49.000,00
TOTAL			R\$ 150.000,00
INVESTIMENTO TOTAL / CAPITAL SOCIAL - Coffee and Reading Ltda.			
Descrição	Valor	(%)	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 46.600,00	37%	
Móveis e Utensílios	R\$ 17.800,00	8%	
Reforma / Adaptação	R\$ 30.000,00	15%	
Despesas Pré-Operacionais	R\$ 6.600,00	5%	
Capital de Giro	R\$ 49.000,00	35%	

6.2. Estimativa de Faturamento Mensal

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL			
Produto	Preço	Quantidade	Estimativa de Faturamento
Café	R\$ 5,00	850	R\$ 4.250,00
Café Expresso	R\$ 5,50	843	R\$ 4.636,50
Cappuccino	R\$ 6,30	652	R\$ 4.107,60
Moccacino	R\$ 6,90	625	R\$ 4.312,50
Macchiato	R\$ 6,50	603	R\$ 3.919,50
Frappuccino	R\$ 12,90	583	R\$ 7.520,70
Chocolate quente	R\$ 5,00	788	R\$ 3.940,00
Café Latte	R\$ 7,00	496	R\$ 3.472,00
Sucos	R\$ 6,50	664	R\$ 4.316,00
Bolos (Fatia)	R\$ 5,30	222	R\$ 1.176,60
Tortas (Fatia)	R\$ 6,20	206	R\$ 1.277,20
Sanduiches	R\$ 8,00	237	R\$ 1.896,00
Folheados	R\$ 7,50	229	R\$ 1.717,50
Pastel de Palmito	R\$ 8,90	153	R\$ 1.361,70
Coxinha de Jaca	R\$ 7,60	115	R\$ 874,00
Assado Vegetariano	R\$ 10,00	118	R\$ 1.180,00
Livro A	R\$ 36,00	264	R\$ 9.504,00
Libro B	R\$ 49,90	624	R\$ 37.137,60
Livro C	R\$ 49,90	480	R\$ 23.952,00
Livro D	R\$ 19,90	128	R\$ 2.547,20
Livro E	R\$ 29,90	379	R\$ 11.332,10
Livrio F	R\$ 34,90	128	R\$ 4.467,20
Livro G	R\$ 38,00	320	R\$ 12.160,00
Livrio H	R\$ 24,90	192	R\$ 4.780,80
TOTAL		9899	R\$ 155.838,70

7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A relação vendas / receita tem exigido do marketing cada vez mais uma postura deco-responsável pela geração da última nas empresas. Com isso, o alinhamento entre essas duas áreas que historicamente sempre tiveram atritos, hoje, é uma das principais alavancas de resultados para as organizações. Tendo consciência desse potencial e das dificuldades de criar essa sinergia, visualizamos um cenário focado em como melhorar a cooperação entre o marketing e vendas.

Naturalmente, a cooperação entre as duas partes depende muito da sua capacidade de comunicação. Ou seja, enquanto as vendas reportarem de forma objetiva (resultado de vendas) e o marketing de forma subjetiva, é pouco provável que se consiga em consenso em relação a entrega de cada uma das partes. Essas situação, frequentemente vista nas empresas, acaba gerando frustrações para ambos os lados, e um mal resultado para a empresa como um todo. Uma das possíveis formas de resolução dessa problemática seria ambas as áreas falar a mesma língua, compartilhando conceitos, trocando feedbacks e assim, cada qual assumir sua responsabilidade pela entrega.

8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

8.1. Análise SWOT ou Matriz Fofa

A Análise SWOT ou Análise FOFA (em português) é uma ferramenta utilizada para fazer análise de cenário (ou análise de ambiente), sendo usado como base para gestão e planejamento estratégico de uma corporação ou empresa, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional. A Análise SWOT é um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão. A técnica é creditada a Albert Humphrey, que liderou um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford nas décadas de 1960 e 1970, usando dados da revista Fortune das 500 maiores corporações.

Estas análises de cenários se dividem em: Ambiente interno (Forças e Fraquezas) - Principais aspectos, que diferencia a empresa dos seus concorrentes (decisões e níveis de performance que se pode gerir). Ambiente externo (Oportunidades e Ameaças) - Corresponde às perspectivas de evolução de mercado; Fatores provenientes de mercado e meio envolvente (decisões e circunstâncias externas ao poder de decisão da empresa). As forças e fraquezas são determinadas pela posição atual da empresa e se relacionam, quase sempre, a fatores internos. Já as oportunidades e ameaças são antecipações do futuro e estão relacionadas a fatores externos.

<p>FORÇA (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualidade dos produtos - Atendimento de excelência - Localização estratégica - Mão de obra qualificada 	<p>FRAQUEZAS (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marca nova no mercado - Falta de experiência no ramo - Não possui estacionamento próximo.
<p>OPORTUNIDADES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado crescente em relação aos produtos - Novos clientes - Extensão de unidades 	<p>AMEAÇAS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crescimento da concorrência - Competitividade de preços

9. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

Coffee and Reading é um novo empreendimento que pretende se instalar no Centro do município de Nova Iguaçu. Para tal feito, foi realizado um Plano de Negócio para apurar a exequibilidade da firma com a finalidade de observar se será um negócio viável ou não.

Com o crescimento do consumo de café já se nota que a aplicação no ramo foi um bom investimento, pois a Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC) apresentou uma alta de 1,34% no consumo de café no último ano. Depois de uma crescente queda, o setor livreiro, do último ano até o cenário atual, tem tido um aumento gradativo. De acordo com o 7º Painel do Varejo de Livros no Brasil de 2021, realizado pela Nielsen Book e divulgado pelo Sindicato Nacional dos Editores de Livros (Snel), o primeiro semestre de 2021 foi ótimo para o mercado editorial. A pesquisa indica que houve aumento de 48,5% na venda de livros no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2020.

O café é uma paixão nacional e as cafeterias se tornaram recomendações de local onde as pessoas vão não exclusivamente para tomar um cafezinho, mas também para encontrar os amigos, se distrair ou até mesmo trabalhar, e foi com o intuito de agradar os consumidores que se deu a ideia de criar uma cafeteria e livraria, uma junção de duas atividades comerciais que estão em crescimento no mercado, buscando sempre a satisfação do cliente.

10. REFERÊNCIAS

- <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/cafe-cafeaterias/> -- 29/08/2021 – 22:15
- <https://veja.abril.com.br/cultura/com-alta-de-46-em-vendas-2021-tem-mercado-livreiro-em-retomada/> -- 29/08/2021 – 22:15
- https://pt.wikipedia.org/wiki/Nova_Igua%C3%A7u – 10/10/2021 – 20:21
- <https://www.shoppingnovaiguacu.com.br/shopping-nova-iguacu> -- 10/10/2021 - 21:56
- <https://www.topshopping.com.br/o-shopping/> -- 10/10/2021 – 23:16
- http://www.ceasa.rj.gov.br/ceasa_portal/view/unidade_grandeRio.asp -- 11/10/2021 - 11:05
- <https://www.sitiodomoinho.com.br/o-sitio-do-moinho/o-sitio-do-moinho-produtos-organicos> -- 11/10/2021 - 11:42
- <https://www.seedsbrazil.com/a-seeds/> -- 11/10/2021 – 12:10
- <http://www.zamboni.com.br/> -- 11/10/2021 – 12:43
- <https://www.passeidireto.com/arquivo/37937083/analise-swot> -- 21/11/2021 - 16:31
- <https://www.foodconnection.com.br/food-service/oportunidade-consumo-de-cafe-aumenta-durante-pandemia> -- 21/11/2021 - 19:40
- <https://www.correiobraziliense.com.br/diversao-e-arte/2021/09/4950801-mercado-editorial-respira-e-apresenta-crescimento-durante-pandemia.html> -- 21/11/2021 - 21:56
- <https://www.catho.com.br/profissoes/> -- 07/05/2022 – 16:42