

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ
CAMPUS LARANJAL DO JARI
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

LUCILENE RIBEIRO DA SILVA
RENATA NASCIMENTO DA SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FLOR DE LÓTUS BELEZA
E COSMÉTICOS**

LARANJAL DO JARI - AP
2023

LUCILENE RIBEIRO DA SILVA
RENATA NASCIMENTO DA SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FLOR DE LÓTUS BELEZA
E COSMÉTICOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Administração como requisito avaliativo para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Aristóteles Pantoja de Almeida.

LARANJAL DO JARI - AP

2023

Biblioteca Institucional – IFAP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C61p

Silva, Lucilene Ribeiro da. Plano de negócio - Empresa Flor de Lótus Beleza e Cosméticos / Lucilene Ribeiro da Silva, Renata Nascimento da Silva. - Laranjal do Jari, 2023. 61f.: il.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -- Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá, Campus Laranjal do Jari, Curso de Bacharelado em Administração, 2023.

Orientador: Prof. Me. Aristóteles Pantoja de Almeida

1. Plano de negócio. 2. Flor de Lótus Beleza e Cosméticos. 3. Qualidade de vida. I. Silva, Lucilene Ribeiro da. I. Silva, Renata Nascimento da. Prof. Me. Aristóteles Pantoja de Almeida, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do IFAP com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

LUCILENE RIBEIRO DA SILVA

RENATA NASCIMENTO DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA FLOR DE LÓTUS BELEZA E COSMÉTICOS

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Coordenação do Curso de
Bacharelado em Administração como
requisito avaliativo para obtenção do
título de Bacharel em
Administração.

Orientador: Prof. Me. Aristóteles
Pantoja de Almeida.

BANCA EXAMINADORA

Aristóteles Pantoja de Almeida

Orientador - Prof. Me. Aristóteles Pantoja de Almeida
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá - Campus Laranjal do
Jari



Membro da banca examinadora - Prof. Esp. Hamilton Tavares dos Prazeres
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá - Campus Laranjal do
Jari

Jean Soares da Silva

Membro da banca examinadora - Prof. Me. Jean Soares da Silva
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá – Campus Laranjal do
Jari

Defendida em: 27/11/2023

Conceito/Nota: 10

LARANJAL DO JARI – AP

2023

Dedico este trabalho à minha família por sempre estar ao meu lado. Que sempre me apoiou e incentivou a seguir em frente e a não desistir dos meus sonhos.

Lucilene Ribeiro da Silva

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus por todos os dias guiar os meus passos e iluminar a minha vida, a minha família por sempre me incentivar a nunca desistir e me apoiar em toda a minha trajetória até aqui, principalmente meu esposo que não mede esforço, para sempre estar ao meu lado me dando todo o suporte necessário.

Também a minha colega e amiga Renata Nascimento por sempre estar ao meu lado nos momentos difíceis de aprendizado, e sempre me ajudando a nunca desistir desde o primeiro dia de aula, estamos juntos nessa caminhada acadêmica. Aos professores que dedicam todo o seu tempo e conhecimento para nos tornamos os melhores profissionais e seres humanos, pela paciência e sabedoria de cada um, só gratidão a cada um de vocês.

Ao coordenador do Curso na pessoa de Hamilton dos Prazeres e Alain Roel Santos que sempre esteve ao nosso lado, para tirar todas as dúvidas e dedicar o seu tempo para nos tornar profissionais capacitados.

E ao nosso orientador Aristóteles Pantoja de Almeida por aceitar o desafio de nos orientar no nosso trabalho de conclusão de curso e não medir esforços para tirar as dúvidas, paciência e sabedoria.

“O senhor é o meu pastor, nada me faltará.”

(Salmo 23)

Dedico este trabalho a todos aqueles que acreditaram e me incentivaram a concluir mais esta etapa.

Renata Nascimento da Silva

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, pois sem a presença dele em minha vida nada teria sentido em continuar a seguir em frente, em meios as dificuldades enfrentadas durante esse percurso.

A minha mãe e minha tia que sempre estão do meu lado, não deixando eu desistir dos meus sonhos, assim como meu marido que sempre está me apoiando nos meus estudos, a minha irmã que não mede esforços para ficar com meus filhos para eu estar presente nas aulas e a todos que me incentivam e que acreditam em mim, para um futuro melhor.

Minha colega de trabalho Lucilene Ribeiro da Silva, que desde o primeiro semestre estamos juntas realizando os trabalhos com confiança e determinação, gerando bons resultados até concluimos juntas essa jornada acadêmica.

A equipe de professores que se disponibilizou a estar durante os semestres nós repassando seus conhecimentos, acreditando que somos capazes de ser bons administradores.

Ao professor e Coordenador do curso Bacharelado em Administração Alain Roel Rodrigues que esteve conosco durante todo o percurso acadêmico, se dedicando com profissionalismo a ensinar a sermos bons administradores, mostrando caminhos necessários a serem percorridos para o sucesso.

Ao nosso orientador Aristóteles Pantoja, por aceitar a nós guiar na realização do nosso trabalho de conclusão de curso com sua sabedoria, contribuindo assim para meu futuro.

“Deus é a minha salvação. Terei confiança e não temerei”

(Isaias 12:2)

RESUMO

A área da beleza vem crescendo cada dia no mercado, onde os principais consumidores são do público feminino, com isso surgiu a ideia da implantação de um salão de beleza no bairro Cajari que fica localizado no Município de Laranjal do Jari - AP, por não haver nenhum empreendimento nesse segmento da beleza nas proximidades. Buscamos analisar o cenário e as prioridades de atendimentos e serviços a serem oferecidos pela empresa no bairro, na visão das clientes, tendo como principal público alvo as mulheres. A empresa buscará oferecer os mais variados serviços de beleza e venda de cosméticos com produtos de qualidade, contando com fornecedores reconhecidos na marca de produtos do segmento beleza. Para uma melhor satisfação dos nossos clientes, o empreendimento oferecerá também um atendimento em excelência, com espaço moderno fazendo com que as clientes se sintam confortável e aconchegadas. Por isso que a mesma contará com uma equipe especializada. E para melhores facilidades de pagamentos contemplamos nossas clientes com as mais favoráveis formas de pagamento e ainda contamos com as formas de fidelizar com cartão de fidelidade. E para melhor entendimento do crescimento da empresa o planejamento financeiro traz as estruturas que alicerça todas as fases de crescimento e amadurecimento de uma empresa no competitivo ambiente dos negócios, onde para o investimento inicial será necessário o capital de R\$ 49.507,19 (quarenta e nove mil e quinhentos e sete reais e dezenove centavos), e a taxa interna de retorno será de 217,10% ao ano, num Payback simples: 19 meses (1 ano e 7 meses) com uma rentabilidade de 63,51% ao ano.

Palavras - Chave: Plano de Negócio; Beleza; Cosméticos.

ABSTRACT

The beauty area has been growing every day in the market, where the main consumers are female, which resulted in the idea of establishing a beauty salon in the Cajari neighborhood, which is located in the municipality of Laranjal do Jari - AP, as there is no No developments in this segment of beauty nearby. We seek to analyze the scenario and priorities of assistance and services to be offered by the company in the neighborhood, from the customers' perspective, with women as the main target audience. The company will seek to offer the most varied beauty services and the sale of cosmetics with quality products, relying on recognized suppliers in the beauty segment product brand. To better satisfy our customers, the project will also offer excellent service, with a modern space making customers feel comfortable and at home. That's why it will have a specialized team. And for better payment facilities, we provide our customers with the most favorable payment methods and we also have ways to earn loyalty with a loyalty card. And for a better understanding of the company's growth, financial planning brings the structures that support all phases of growth and maturation of a company in the competitive business environment, where for the initial investment a capital of R\$ 49,507.19 (forty-five) will be required. nine thousand and five hundred and seven reais and nineteen cents), and the internal rate of return will be 217.10% per year, in a simple Payback: 19 months (1 year and 7 months) with a profitability of 63.51% per year.

Keywords: Business Plan; Beauty; Cosmetics.

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO.....	15
1.1 Enunciado do projeto.....	15
1.2 Serviço e tecnologia.....	16
1.3 Mercado potencial.....	16
1.4 Previsão de serviços do projeto.....	18
1.5 Rentabilidade do projeto financeiro.....	18
1.6 Necessidade de financiamento ou capital.....	19
2 EMPRESA.....	20
2.1 Aspectos gerais da empresa.....	20
2.2 Participação Societária.....	21
2.3 Aspectos Legais.....	21
2.4 Negócio, Missão, Visão e Valores.....	22
2.4.1 Negócio.....	22
2.4.2 Visão.....	23
2.4.3 Missão.....	23
2.4.4 Valores.....	23
2.5 Estrutura organizacional.....	23
2.5.1 Síntese de responsabilidade dos administradores.....	24
2.5.2 Síntese das responsabilidades.....	24
2.6 Parcerias.....	24
3 SERVIÇO.....	26
3.1 Característica.....	26
3.2 Diferencial tecnológico.....	26
3.3 Responsabilidade Social Empresarial.....	27
3.4 Pesquisa e desenvolvimento.....	27
4 MERCADO.....	28
4.1 Clientes.....	28
4.2 Concorrentes.....	28
4.3 Fornecedores.....	29
5 ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO.....	30
5.1 Análise estratégica (SWOT).....	30
5.1.1 Análise Interna.....	30
5.1.2 Análise externa.....	31
5.1.3 Objetivos.....	33
5.1.4 Estratégias.....	33
6 PLANO DE MARKETING.....	34
6.1 Estratégias de vendas.....	34
6.1.1 Planejamento.....	35

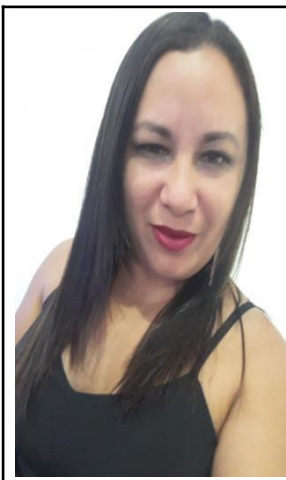
6.1.2 Organização.....	35
6.2 Serviço e diferencial competitivo.....	35
6.2.1 Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução.....	35
6.2.2 Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento.....	37
6.2.3 Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade.....	37
6.3 Preço/políticas de preço.....	37
6.4 Comunicação e propaganda.....	37
6.4.1 Fixação de objetivos.....	37
6.4.2 Publicidade.....	38
6.4.3 Relações Públicas.....	38
6.5 Material de Comunicação.....	38
6.6 Pós-venda.....	38
7 PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO.....	40
7.1 Situação Atual.....	40
7.2 Contingência.....	40
8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	41
8.1 Plano de investimento.....	41
8.1.1 Investimento Inicial.....	41
8.1.2 Recursos.....	42
8.1.3 Regime de Tributação.....	42
8.1.4 Investimento Fixo.....	42
8.1.5 Investimento Pré-operacional.....	44
8.1.6 Projeção de Receita.....	45
8.1.7 Necessidade de Capital de Giro Inicial.....	48
8.2 Plano econômico financeiro.....	48
8.2.1 Necessidade de mão-de-obra mensal/anual.....	49
8.2.2 Encargos Sociais.....	50
8.2.3 Estrutura de Custos e Despesas Fixas.....	50
8.2.4 Estrutura de Custos e Despesas Variáveis.....	51
8.2.5 Fluxo de Caixa.....	52
8.2.6 Demonstrativo de Resultado.....	53
8.2.7 Valor Presente Líquido e TIR para o período de 3 anos.....	54
8.2.8 Porte da Empresa e Indicadores Financeiros.....	54
8.2.9 Análises de Cenários.....	56
REFERÊNCIAS.....	59

PLANO DE NEGÓCIO
FLOR DE LÓTUS BELEZA E COSMÉTICOS

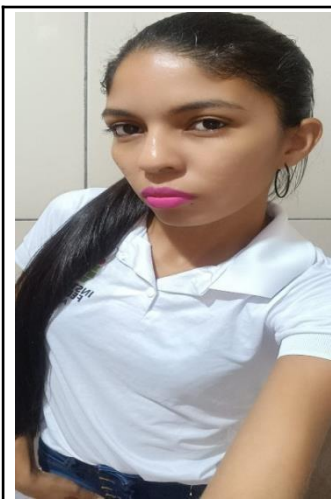
LUCILENE RIBEIRO DA SILVA (lucileneribeirodasilva5@gmail.com)

RENATA NASCIMENTO DA SILVA (renatanascimentodasilva515@gmail.com)

INFORMAÇÕES DAS SÓCIAS



Lucilene Ribeiro da Silva - Administradora e Gerente de vendas. Nascida em Laranjal do Jari - AP, Formada no Curso Técnico em Informática, Cabeleireira Profissional e Acadêmica de Administração, cursando o penúltimo semestre do curso Bacharelado em Administração no Instituto Federal do Amapá (IFAP).



Renata Nascimento da Silva - Diretora de marketing e finanças.

Nascida em Almeirim - PA, Técnica em manutenção e suporte em informática, acadêmica de Administração, cursando o penúltimo semestre do curso de Bacharelado em Administração no Instituto Federal do Amapá (IFAP).

1 RESUMO EXECUTIVO

No Brasil o segmento da beleza vem crescendo cada dia no mercado, e o índice de consumo têm aumentado, onde os principais consumidores são do público feminino, partindo desse pressuposto, surgiu a ideia da implantação de um Salão de Beleza no bairro

Cajari, Rua Ribeirão Preto, Nº 2144, que fica localizado no Município de Laranjal do Jari - AP, por não haver nenhum empreendimento nesse segmento da beleza nas proximidades. Diante disso faremos uma pesquisa de mercado, buscando analisar o cenário e as prioridades de atendimentos e serviços a serem oferecidos pela empresa no bairro, na visão das clientes, tendo como principal público alvo mulheres com todos os tipos de cabelos (loiras, cacheadas, com cabelos lisos e linha infantil). A empresa buscará oferecer os mais variados serviços de beleza e venda de cosméticos com produtos de qualidade e marcas conceituadas e acessórios. Contando com fornecedores reconhecidos pelas marcas de produtos do segmento beleza. Para uma melhor satisfação das nossas clientes, o empreendimento oferecerá também um atendimento em excelência, com espaço moderno e inovador fazendo com que as clientes se sintam confortável e aconchegadas. A empresa terá o compromisso de satisfazer as clientes, de acordo com as necessidades de cada uma, e para isso o salão de beleza contará com uma equipe especializada e treinada na área da beleza para melhor atendê-las. E para melhor facilidade de pagamentos contemplaremos nossas clientes com as mais favoráveis formas de pagamento como crediário próprio do Salão, e ainda contamos com formas de fidelizar-las, como cartão fidelidade e “mimos” como massagem relaxante durante o atendimento e momentos especiais como dia da noiva e datas comemorativas como aniversário, dia dos namorados e dia das crianças, oferecemos um combo especial que nele contará como “um dia de princesa”.

1.1 Enunciado do projeto

O Salão de Beleza Flor de Lótus Beleza e Cosméticos será uma empresa de serviços de beleza e vendas de cosméticos, onde o nosso foco será o público feminino com faixa etária de 14 à 70 anos, para assim atender as necessidades de diversas clientes, que precisam de cuidados capilares e acessórios onde encontrarão no mesmo ambiente. Para garantir a qualidade, segurança e satisfação das clientes, no seu bem estar e saúde dos cabelos, o salão disponibilizará de uma equipe especializada e

treinada, disponível para tirar dúvidas de como fazer o uso correto dos produtos, demonstração de produtos e workshop, garantindo assim as nossas clientes, satisfação com nosso atendimento e manter uma relação de cliente e loja.

1.2 Serviço e tecnologia

O Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos será uma empresa especializada em vendas de serviços e cosméticos, no qual atenderá em duas modalidades de forma presencial e digital, no presencial a cliente vai até a empresa e realiza compra do seu produto ou solicitar o serviço, como por exemplo, fazer uma escova ou corte de cabelo, no online a cliente terá a escolha de selecionar o produto e fazer o pagamento sem sair de casa e receberá o produto na comodidade do seu lar e também acessar as nossas redes sociais para conhecer melhor a empresa, esse será um dos diferenciais da empresa, além de trabalhar com cartão fidelidade, crediário próprio, workshop e “mimos” durante o atendimento. As clientes contaram ainda com atendimentos em um site próprio da empresa, onde cada cliente será cadastrada, e também nos nossos canais digitais como WhatsApp e Instagram.

1.3 Mercado potencial

Durante a pandemia do Covid 19, o setor da área da beleza foi o mais impactado, mas com retorno normal das atividades fez com que esse mercado melhor se recuperasse durante o ano de 2022, e que continuasse com maior crescimento. Segundo Marco Vinholi, diretor-superintendente do Sebrae-SP, o Brasil é o quarto maior mercado consumidor do mundo na área de salões de beleza, ficando atrás apenas de grandes potências, como Estados Unidos, China e Japão. De acordo com o Estadão (2022), só no Brasil, 343 mil salões de beleza foram abertos desde 2020. Dentre eles, 11 mil surgiram em junho deste ano (2022), número 28,5% maior que o mesmo período de 2020. Sendo assim, o setor é um dos três que mais abrem CNPJ no Brasil. Segundo a CNN, as atividades que se encontram na categoria “outros serviços”, do qual fazem parte os salões de beleza, alcançaram a marca de crescimento de 4,8% no 2º trimestre de 2022. Esses dados são da Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios (Pnad), divulgada pelo IBGE (2021). Segundo a Agência Brasil (2022) o setor de serviços da área da beleza cresceu cerca de 10,9% em 2021, após uma queda de 7,8% em 2020. De acordo com o

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que divulgou hoje (10) os dados da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS), a taxa do ano passado foi a maior para um fechamento anual desde o início da série histórica em 2012. Em dezembro, o setor teve expansão de 1,4% em relação a novembro.

Figura 1: Crescimento de salões formais



Fonte: BuyCo (2020).

De acordo com o portal guia da farmácia (2023), o setor brasileiro de cosméticos começou o ano de 2023 com o pé direito. Os negócios devem dar continuidade a uma trajetória de crescimento registrada no ano passado. Desde o aumento em relação ao consumo e à intenção de compras passando por sucesso internacional com exportações e aberturas de novos estabelecimentos, os números são positivos. O mercado de cosméticos do país inclui produtos para cabelo, maquiagem, fragrâncias, perfumes, cuidados com a pele, produtos de higiene e cosméticos orais. Conforme pesquisas da NielsenIQ/Ebit realizadas no primeiro semestre de 2022, o mercado de cosméticos no Brasil contou com crescimento de 24% em relação a 2021. Com isso, passou a ocupar o segundo lugar em termos de aumento na intenção de compras de produtos do setor de beleza e autocuidado. Esse segmento da economia

brasileira passava por uma expansão antes da pandemia, sofreu com o *lockdown*, mas retomou o crescimento. O setor da beleza é bastante expressivo no Amapá, mas requer um pouco de atenção para observar a quantidade de novos empreendimentos que vêm surgindo no mercado. A qualidade também é um ponto que apresentou um desenvolvimento bastante expressivo. De acordo com dados apontados acima percebemos que para esse tipo de mercado há um potencial muito grande de consumo, principalmente no segmento de cosméticos que é o mais procurado pelo público feminino. Na região norte esse tipo de negócio está crescendo bastante desde o ano de 2012 até o presente ano (2023). Segundo dados do último censo do IBGE (2022) a população do Município de Laranjal do Jari - AP é de aproximadamente 35.114 mil habitantes, desse quantitativo de pessoas, representam um percentual de aproximadamente 60% de mulheres. E analisando por esse lado podemos observar que há público para consumir os nossos produtos e solicitar os nossos serviços, devido à carência nesse segmento aqui no município de Laranjal do Jari-AP.

1.4 Previsão de serviços do projeto

Os principais serviços a serem oferecidos pelo salão serão corte de cabelos feminino, coloração de cabelo, mechas e reflexos, progressiva, selagem de cutículas, Botox, definição de cachos, entre outras químicas; como tratamento capilar: hidratação, cauterização, umectação, banho de brilho, nutrição, entre outros tipos de tratamentos capilar; penteados para (noivas, formaturas, batizados e aniversário), maquiagem (simples e profissional), designer de sobrancelhas e aplicação de henna. E para a venda de cosméticos serão ofertados produtos de manutenção para os cabelos das clientes que o salão atender e clientes externos como: shampoos, condicionadores, máscaras, reparador de pontas, spray finalizador, reconstrutores, linha de produtos para cabelos cacheados e afros e a linha infantil.

1.5 Rentabilidade do projeto financeiro

De acordo com os estudos de viabilidade do negócio, a empresa pretende funcionar com a seguinte rentabilidade:

- TIR (Taxa Interna de Retorno): 217,10 %
- Rentabilidade: 63,51%

- VPL (Valor Presente Líquido) (TMA: 12,75% - período: 3 anos): R\$ 215.791,12
- Payback simples: 19 meses (1 ano e 7 meses)

1.6 Necessidade de financiamento ou capital

Para atender à necessidade inicial do negócio será necessário o capital de R\$ 49.507,19 (quarenta e nove mil e quinhentos e sete reais e dezenove centavos).

2 EMPRESA

Trata - se de uma empresa no ramo da beleza com segmentos de vendas de serviços e cosméticos. Como todo empreendimento ainda está na fase de implantação, esperamos que em médio prazo a empresa consiga alcançar um considerável número de clientes no Município de Laranjal do Jari - AP, e que futuramente possamos estar atendendo entre outras regiões do Vale do Jari.

2.1 Aspectos gerais da empresa

O salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos oferecerá serviços e cosméticos na área da beleza, para atender as necessidades de diversas clientes que necessitam de cuidados capilares, garantindo assim qualidade, segurança e satisfação no cuidado da beleza e saúde dos cabelos.

- Razão Social: Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos ME
- Nome Fantasia: Flor de Lótus Beleza e Cosméticos
- Slogan: “Beleza e Cosméticos”

Figura 2 - Slogan e logotipo da empresa

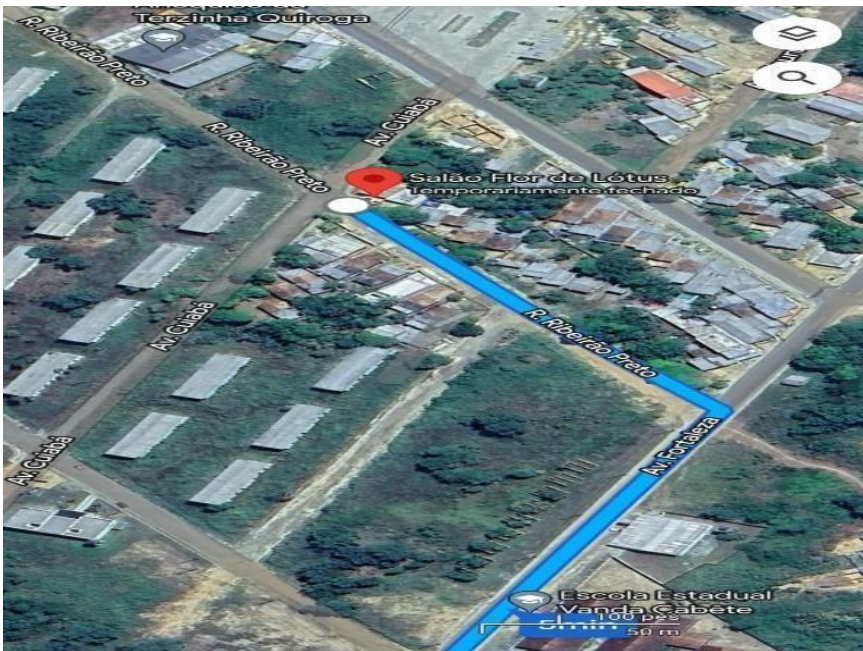


Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

O nome da empresa foi inspirado na flor de Lótus que significa pureza do corpo e da mente, e renascimento. Isso porque embora cresça na lama, ela se torna uma bela flor, mudando o caminho para a purificação mesmo em meio às impurezas.

A escolha do local foi decidida entre as sócias por ser de fácil de acesso a localização e ser prédio próprio onde será aberto a empresa, e também pelo bairro Cajari onde o empreendimento será implantado que está em fase de desenvolvimento e tem proximidade do seu público alvo que costumam passar pelo local para levarem seus filhos nas escolas próximas da empresa.

Figura 3 - Localização da empresa



Fonte: Google Maps (2023).

2.2 Participação Societária

A tabela a seguir apresenta as sócias da empresa, valor a ser investido e participação societária das sócias.

Tabela 1 - Sócias da empresa salão de beleza Flor de Lótus.

Sócias	Valor Investido	Participação Societária
Lucilene Ribeiro da Silva	R\$ 24.753,60	50%
Renata Nascimento da Silva	R\$ 24.753,60	50%

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

2.3 Aspectos Legais

De acordo com a Lei nº 9.317/96, artigo 3º e inciso I, alterada pela Lei

Complementar nº 123/06, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte que diz: no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Dessa forma, prevê-se a classificação da empresa como microempresa, pois sua receita bruta anual não ultrapassa o limite previsto por essa lei.

De acordo com a lei nº 13.352, de 27 de outubro de 2016, que altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, lei que dispõe sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza. Conforme o parágrafo 1º da referida lei § 1º Os estabelecimentos e os profissionais de que trata o caput, ao atuarem nos termos desta Lei, serão denominados salão-parceiro e profissional-parceiro, respectivamente, para todos os efeitos jurídicos. E de acordo com a lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido que está previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal de 1988, o descrito no capítulo I do artigo 1º e parágrafo único Art. 1º Nos termos dos arts. 170 e 179 da Constituição Federal, é assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe esta Lei e a Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e alterações.

Parágrafo único. O tratamento jurídico simplificado e favorecido, estabelecido nesta Lei, visa facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social (Brasil,1996).

2.4 Negócio, Missão, Visão e Valores

Abaixo está descrito o modelo de negócio junto com a missão, a visão e valores propostos para a empresa.

2.4.1 Negócio

O salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos será uma empresa que atuará no ramo da beleza, facilitando o atendimento presencial e virtual. O principal foco da

empresa é atender as clientes do município de Laranjal do Jari - AP, com o objetivo de oferecer os melhores serviços e vendas de cosméticos, preço e qualidade na região.

2.4.2 Visão

Ser uma empresa referência em oferecer serviços e vendas de cosméticos na área da beleza do município de Laranjal do Jari - AP, trazendo um ambiente agradável e inovador.

2.4.3 Missão

Oferecer serviços e vendas de cosméticos na área da beleza no município de Laranjal do Jari, prestando um serviço e tratamento de qualidade, diferenciado, otimizando tempo e preços justos para as clientes.

2.4.4 Valores

Excelência em qualidade, respeito, confiabilidade e compromisso com as clientes.

2.5 Estrutura organizacional

O Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos apresentará um ambiente inovador no ramo da beleza. Conterá com uma equipe treinada para melhor atender as clientes, como: Gerente e recepcionista, cabeleireira profissional, auxiliar de serviços gerais e auxiliar de cabeleireira.

Figura 4 - Organograma da empresa Salão Flor de Lótus



Fonte: Elaborado pelas autoras (2023).

2.5.1 Síntese de responsabilidade dos administradores

- Planejamento de compras de produtos ou material necessário;
- Gerenciar os recursos gerais da empresa;
- Analisar o cenário competitivo, buscando assim oportunidade de crescimento no mercado interno e externo.
- Analisar os balanços patrimoniais e demonstrações de resultados semestralmente;
- Realizar contratação de colaboradores e recrutamento;
- Fazer o treinamento da equipe contratada;

2.5.2 Síntese das responsabilidades

Abaixo estão as responsabilidades de cada profissional que iram atuar dentro da empresa.

- Gerente: irá administrar a empresa e as finanças, controlando os serviços oferecidos.
- Cabeleireira Profissional: realizar o serviço requerido pela cliente, dando dicas de tratamento e qual produto a ser usado nos pós processo químico, fazer misturas de produtos e aplicação do produto.
- Auxiliar de Cabeleireira: auxiliar a cabeleireira profissional, realizando serviços básicos como: lavar material após uso, lavar cabelos, secagem de cabelo, passar a chapinha, segurar cabelo durante processo de alisamento ou mechas.
- Auxiliar de Serviços Gerais: realizar a limpeza geral do salão de beleza e manter sempre o ambiente limpo.
- Recepcionista: vender os cosméticos a serem oferecidos as clientes após realização do processo químico ou serviço, recepcionar as clientes, realizar agendamento presencial das clientes e nos canais de atendimento, como via WhatsApp e via site ou qualquer outro meio de atendimento.

2.6 Parcerias

O salão de beleza pretende contar com parcerias estratégicas com fornecedores e empresas de transportes para que na empresa não possa faltar insumos para o salão,

que vão desde produtos usados no dia a dia até os mais sofisticados e também fazer parcerias com órgãos que necessitem de nossos serviços para serem oferecidos como em ações sociais para a comunidade, além da parceria com outros profissionais através do Salãoparceiro.

De acordo com a lei nº 13.352, de 27 de outubro de 2016, que altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, lei que dispõe sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza. Conforme o parágrafo 1º da referida lei§ 1º Os estabelecimentos e os profissionais de que trata o caput, ao atuarem nos termos desta Lei, serão denominados salão-parceiro e profissional-parceiro, respectivamente, para todos os efeitos jurídicos.

3 SERVIÇO

O Salão contará com 2 (dois) tipos de atendimento, o presencial para realização do processo químico ou serviço a ser realizado por cada cliente. E o online que funcionará na forma de agendamento de clientes e vendas de produtos no site, onde a cliente escolherá seu produto e poderá realizar a compra, podendo escolher a opção de pagamento através do pix ou cartão de crédito e débito. Além da cliente ter essas duas opções, ela ainda pode contar com o atendimento via WhatsApp que facilitará ainda mais a comunicação entre cliente e empresa.

3.1 Característica

O Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos será uma empresa diferenciada no atendimento, pois buscará fidelizar seus clientes com a melhor opção de oferta de serviços, com um diferencial que iremos trabalhar somente com produtos veganos e além de ser produtos linha home care que é a linha de tratamento do produto profissional que a cliente usará em casa para manter o seu cabelo tratado por muito mais tempo, e se tratando de inovação o salão pretende ter um ambiente com uma área de descontração para nossas clientes como: oferecer drinks, bebidas geladas e até mesmo uma música para relaxar. Atualmente esse modelo de negócio tem a maior flexibilidade de atendimentos, além de oferecer dicas de beleza nos seus intervalos de atendimento na rede social Instagram, com isso pretendemos alcançar o maior público-alvo da cidade de Laranjal do Jari - AP.

3.2 Diferencial tecnológico

O atendimento online funcionará através do Programa Salão, que é um software de solução completa para o gerenciamento de um negócio de beleza de forma eficiente e prática, não somente para gerenciar mais para facilitar o dia a dia das clientes através da agenda online, criaremos o nosso próprio canal de atendimento dentro da plataforma com a nossa maraca, assim a cliente será direcionada para a nossa empresa e fazer o seu agendamento.

Figura 5 - Programa Salão



Fonte: PROGRAMA SALÃO (2023).

Esse software tem a facilidade de criar desde agenda online até o controle financeiro, tudo que se necessita para gerenciar o negócio. O Programa Salão tem o objetivo de tornar o dia a dia do negócio mais tranquilo. Além do crediário próprio, disponibilizamos do cartão fidelidade que serão os principais diferenciais do Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos, porque aqui no Município e no bairro onde será implantado a empresa não existe esse tipo de oferta a cliente, e assim com o passar dos anos esses serviços podem ser melhorados de acordo com a necessidade das clientes.

3.3 Responsabilidade Social Empresarial

O Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos pretende atuar em parceria com a Prefeitura Municipal de Laranjal do Jari - AP com trabalho voluntário em ações sociais, onde o mesmo levará serviços de beleza para a comunidade, além de trabalhar de forma sustentável para não prejudicar o meio ambiente.

3.4 Pesquisa e desenvolvimento

De olho nas tendências do momento, buscaremos sempre nos atualizar fazendo capacitações para realizar os melhores serviços que as clientes solicitarem. Assim as clientes poderão contar com profissionais capacitados e atualizados para realizarem os melhores serviços, sempre pensando no bem estar e satisfação das clientes.

4 MERCADO

Como já citado anteriormente, o mercado de beleza do Brasil é um dos maiores do mundo, sendo responsável por 4% do PIB nacional, segundo dados do portal Sebrae digital (2023), e de acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec) (2023), o Brasil ocupa a 2ª posição entre os países que mais lançam produtos na área e está em 4º lugar entre os países que mais consomem produtos de beleza no mundo. Também notamos o crescimento do e-commerce que também foi um setor que explodiu durante os anos de 2020 e 2021 em decorrência da pandemia. Isso significa que grande parte das compras e das vendas de produtos e serviços passaram a ser realizadas no meio digital.

Dessa forma o salão flor de lótus pretende atuar de maneira a oferecer esse serviço digital e presencial, que traz mais ousadia e liberdade de escolha das clientes, assim a cliente não tem a preocupação de ir até o salão para fazer a escolha do seu produto ou até mesmo realizar o agendamento do serviço. O nosso foco é atuar somente no Município de Laranjal do Jari - AP, oferecendo o melhor atendimento e vendas dos melhores produtos e serviços de beleza para que as clientes tenham as mais variadas opções de escolhas e sintam totalmente satisfeitas e realizadas.

4.1 Clientes

O principal cliente do Salão Flor de Lótus, serão mulheres com faixa etária de 14 a 70 anos com uma renda média de um a dois salários mínimos, essas clientes ao frequentar nossa empresa serão cadastradas em uma plataforma própria do salão de acordo com a idade e forma do cabelo como: liso, cacheado, loiro, etc. Assim, ao digitar o nome da cliente já sabemos a média de consumo e o produto mais utilizado por ela, assim teremos o maior controle de estoque para não faltar aquele produto mais consumido pela cliente, pois assim teremos o cuidado de manter a satisfação e qualidade do nosso atendimento.

4.2 Concorrentes

Nos dias atuais, já existem diversos negócios com essa mesma performance, de salão e venda de cosméticos no mesmo ambiente no Município de Laranjal do Jari existe um concorrente no bairro Agreste a empresa Geisa Bella que vende o produto e

serviço, mas não é o mesmo produto que os clientes usaram no salão e o salão é unissex. Portanto, apenas para vendas de serviços ou produtos, de forma que o foco maior é presencial. Dessa forma, não existem concorrentes no bairro que o Salão será implantado que ofereçam os serviços no modo que o Salão Flor de Lótus beleza e cosméticos pretende prestar com qualidade, modernidade e segurança, fazendo todo um acompanhamento nos pós compra da cliente, além de ser produtos conceituados com qualidade e dão bons resultados.

4.3 Fornecedores

Inicialmente a empresa precisará da compra de produtos para cabelos e acessórios, para isso o salão buscará na internet fornecedores específicos e contará com parcerias no transporte mais próximos. A princípio a empresa contará com a compra direta com 2 (dois) fornecedores um virtual que será no site da loja Hoka fica localizada na Av. Artur Haese, 124 Marechal Floriano – ES, e o presencial será na empresa HD Cosméticos Av. Padre Júlio Maria Lombard, 406 A – Central, Macapá -AP, 68900-030.

5 ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

Após se identificar e se posicionar no mercado, devemos nos preparar para uma estratégia de negócio, para definirmos o conceito de estratégia para Kotler (2004), estratégia é desenvolver planos científicos, bem implementados e ajustados aos objetivos propostos.

Para Oliveira (2001), a estratégia é o conjunto de decisões cujo objetivo é orientar o posicionamento da empresa no ambiente. Está diretamente relacionada à utilização adequada dos recursos físicos, financeiros e humanos.

Contudo devemos fazer um planejamento estratégico a fim de que a empresa possa evoluir. Diante disso, para fazermos um planejamento estratégico é preciso observar alguns fatores negativos e positivos que podem afetar a empresa, assim utilizaremos a ferramenta de diagnóstico a matriz SWOT.

5.1 Análise estratégica (SWOT)

Sobre a análise Swot Tarapanoff (2001), afirma que:

A matriz Swot foi desenvolvida pela Harvard Business School. A análise SWOT - do inglês strengths (forças), weaknesses (fraquezas), opportunities (oportunidade) e threats (ameaças), é uma das ferramentas de diagnóstico mais utilizadas por empresas e meios acadêmicos. O objetivo é fazer o levantamento e a análise de ameaças e oportunidades, fraquezas e forças que caracterizam o estado atual da empresa (TARAPANOFF, 2001. p.61).

5.1.1 Análise Interna

A análise interna consiste em identificar os pontos fortes que a empresa tem e se torna vantagem competitiva, e os pontos fracos que são as deficiências existentes em comparação a concorrentes e que podem ser melhoradas.

Feito a análise interna do Salão Flor de Lótus, identificamos seus pontos fortes e pontos fracos, vejamos a seguir:

Tabela 2 - Pontos fortes e pontos fracos do Salão Flor de Lótus.

Pontos Fortes	Pontos Fracos
Localização: Ótima localização, pois no bairro onde será instalado o Salão Flor de Lótus não há esse segmento, e se tem uma grande quantidade de pessoas que	Logística: atrasos nas entregas dos produtos devido à falta de uma transportadora responsável vindo direta dos fornecedores.

procuram pelo serviço. Não há o segmento pois o bairro foi criado recente e está em fase de desenvolvimento.	
Pessoas capacitadas: o Salão contará com pessoas com experiência e capacitadas para exercerem o serviço solicitado com excelência e qualidade.	Estoque: poderá haver uma demanda maior em datas especiais e o salão não conseguir suprir.
Tendências: está sempre em busca de inovação para o salão e lançamentos de produtos.	
Variedades de produtos: as clientes terão opções de escolha dos produtos de acordo com a forma de seus cabelos.	
Formas de pagamento: as clientes contarão com as melhores formas de pagamento.	
Agendamento: haverá agendamento pelo WhatsApp, ligação e plataforma do salão flor de lótus.	

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

5.1.2 Análise externa

A análise externa é um processo que visa a parte de fora da empresa, buscando identificar o que pode se melhorar dentro da empresa, visando as oportunidades e as ameaças.

Feito a análise externa da empresa, destacamos as oportunidades e as ameaças encontradas fora da empresa no qual podemos melhorar.

Tabela 3 - Oportunidades e ameaças para o Salão Flor de Lótus.

Oportunidades	Ameaças
Abertura de uma filial no centro da cidade: o Salão dará oportunidade de emprego, gerando assim mais benefício para o salão.	Mercados da internet: clientes podem ir em busca de produtos mais baratos na internet.
Crescimento do mercado: com o aumento da demanda por esse tipo de serviço, há um forte indício do crescimento do mercado.	Abertura de novos salões no bairro: com a abertura de um salão novo, podem motivar outros empreendedores a abrir novos negócios da mesma área.
Representação comercial: oferecer produtos a outras empresas e prestação de serviço.	Perda de clientes: se no caso houver saída de funcionários do salão, do qual a cliente já está acostumada a ser atendida.
	Falta de energia elétrica: pode haver falta de energia elétrica no bairro onde o Salão será implantado, pois acontece com frequência.

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

Figura 6 - Ilustração Análise Swot

Análise SWOT Salão Flor de Lótus	
FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Localização • Pessoas Capacitadas • Variedades de Produtos • Formas de Pagamentos • Agendamentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Logística • Estoque
<ul style="list-style-type: none"> • Abertura de uma Filial • Crescimento do Mercado • Representação Comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados da Internet - Ecomercc • Abertura de novos salões no bairro • Perda de Clientes • Falta de Energia Elétrica
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023)

5.1.3 Objetivos

Adiante veremos os objetivos geral, financeiro e o objetivo de marketing do Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos para traçarmos as metas a serem alcançadas.

5.1.3.1 Objetivo geral

Oferecer serviços de beleza e venda de cosméticos para as mulheres que necessitam de tratamento capilar e manter a beleza dos cabelos.

5.1.3.2 Objetivo financeiro

Utilizar as melhores formas de pagamento para as clientes e ter o retorno necessário para suprir as necessidades da empresa.

5.1.3.3 Objetivo de marketing

Divulgar através de redes sociais, panfletos, propaganda boca a boca e oferecer cartão de visita para que outras pessoas nos procurem para sanar sua necessidade e assim ganhar fama no mercado.

5.1.4 Estratégias

De acordo com as informações levantadas na Matriz SWOT, o Salão Flor de Lótus pretende implantar as estratégias a seguir:

- **Parcerias Comerciais:** desenvolver parcerias com os empreendedores do ramo, com empresas privadas e a Prefeitura de Laranjal do Jari, esses será um dos objetivos da empresa visando o crescimento e a potencialidade do negócio na sociedade;
- **Representação Comercial:** implantar um centro de distribuição de produtos capilares facilitando assim o acesso direto da cliente com a empresa no Município de Laranjal do Jari-AP, trazendo assim ferramentas e estratégias de empresas do mesmo setor que já existem há mais tempo no mercado;
- **Foco nas clientes:** Trazer um ambiente inovador onde a cliente possa ter segurança, comodidade, através de um espaço reservado para um drink, bebidas geladas, música ambiente, entre outros;
- **workshop:** Fazer demonstração de produtos a cada lançamento teremos uma modelo disponível e a cada mês promover esse evento, assim fazer divulgação da empresa e produto, buscando sempre incentivos e engajamento dos funcionários, melhorando cada vez a nossa prestação dos serviços e vendas dos produtos, sempre visando clientes diretos e indiretos.

6 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é uma ferramenta estratégica essencial para o desenvolvimento de uma empresa e maturidade dela no mercado. Com isso o Salão Flor Lótus entende que essa ferramenta é a forma de ganhar mercado e, é de suma importância para o crescimento do negócio, por isso focar em estratégias que o público alvo está habituado a conviver no Município de Laranjal do Jari - AP, e as novas estratégias desenvolvidas pela empresa para o mercado atual.

6.1 Estratégias de vendas

As estratégias de vendas serão de acordo com as estratégias de marketing, desde a definição do serviço oferecido e venda do produto, até a definição do planejamento de como ocorrerão as vendas, com o foco de transformar essas ações no retorno financeiro. A empresa definirá as suas estratégias de vendas pela cliente cadastrada no Salão e nas que costumam frequentar raramente o Salão Flor de Lótus.

Com a estratégia de buscar mais clientes para o Salão, a empresa utilizará a divulgação pelas mídias sociais, fidelização das clientes, propaganda de boca a boca e através de workshop. Para atrair clientes indireto, devido ao nível populacional elevado, o Salão Flor de Lótus usará estratégias focadas nas redes sociais, como: facebook, instagram, youtube, tik tok, entre outros.

Figura 7 - Cartão fidelidade



Fonte: Elaborado pelas autoras (2023).

6.1.1 Planejamento

O planejamento a ser adotado pelo Salão será utilizado nas necessidades das clientes direta e indiretas. O objetivo de se planejar será para obtenção de lucros, estabilidade e segurança para o negócio, partindo desse pressuposto, buscamos ter um valor acessível com custo acessível, segurança, qualidade e acessibilidade. A empresa pretende atuar de forma a atender essas necessidades das clientes, oferecendo assim a proposta de um ambiente de negócios inovador, acolhedor e seguro.

6.1.2 Organização

O Salão Flor de Lótus Beleza e Cosméticos organizará seu planejamento através de agendas trimestral e estudo do mercado e com planos estratégicos, sempre analisando o impacto desses planejamentos e assim propondo futuras perspectivas para a empresa.

6.2 Serviço e diferencial competitivo

O Salão que pretendemos implantar faz parte de um negócio que abrange desde serviços de beleza a vendas de cosméticos, inicialmente é uma ideia inovadora para o público alvo, assumindo assim riscos para o negócio. Para isso, contaremos com a colaboração de nossa equipe especializada e nosso planejamento estratégico, para que esses riscos possam ser mensuráveis.

Negócios desses mesmos segmentos tem se consolidado e obtiveram sucesso, e com base nesses negócios de sucesso, que o Salão pretende se espelhar e colocar suas estratégias de marketing em prática, para alcançar o máximo de clientes que gostam de inovação e desse tipo de serviço.

Para o diferencial competitivo da empresa, pretendemos fazer campanhas de marketing como: workshops, live no facebook e instagram, oferecer cartão fidelidades, cupons de descontos, entre outros; que tragam visibilidade para o negócio, e para divulgar seus valores faremos uma política de vendas, que buscará expandir seu mercado e alcançar seu objetivo a médio e longo prazo.

6.2.1 Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução

Em início da atuação do Salão, a estratégia de marketing será através de promoções que servirá para atrair clientes, divulgação nas redes sociais e será também oferecidos mimos as clientes atendidas, e se fará a fidelização das clientes para aproveitarem os descontos oferecidos pelo salão, a fim do salão ficar reconhecido no mercado e alcançar mais clientes.

- **Serviços/Produtos:** A empresa oferecerá a vendas de serviços como cortes femininos, colorações, mechas, reflexos, luzes, progressivas, selagem, hidratação, cauterização, blindagem, entre outros serviços químicos, maquiagem, designer de sobrancelhas, aplicação de henna, e produtos capilares, visando a qualidade e satisfação das clientes, contando ainda com profissionais capacitados para melhor em atender.

Figura 8 - Tabela de valores dos serviços

SERVIÇOS	
Cortes feminino	R\$ 30,00
Coloração	R\$ 80,00
Descoloração	R\$ 50,00
Luzes, Mechas, escova	R\$ 100,00
Hidratação profunda	R\$ 90,00
Processo químico	R\$ 80,00
Nutrição, Cauterização	R\$ 120,00
Progressiva	R\$ 200,00
Selagem, Botox	R\$ 200,00
Definição de cachos	R\$ 300,00
Maquiagem profissional	R\$ 250,00
Penteados	R\$ 100,00
Designer de sobrancelhas	R\$ 30,00
Aplicação de Rena	R\$ 30,00

Agende seu horário

flor de lótus

Hoka products shown include: hair conditioners, shampoos, hair oils, hair masks, and hair care sprays.

Fonte: Catálogo Hoka, google (2023). Fonte: Elaborado pelas autoras (2023).

- **Preço:** Os preços dos serviços irão variar de acordo com a demanda da cliente, assim como dos produtos. O preço final dos serviços e produtos serão de acordo com uma equiparação do mercado, e logo seguida definida as margens de lucro.
- **Promoção:** Os serviços e produtos do Salão serão divulgados através das mídias sociais, plataforma digital da empresa, workshops e promoções mensais.
- **Prça:** Com pretensão de atuar somente no município de Laranjal do Jari, e com a expansão do município, procuramos atender as necessidades do público feminino que procuram pelos serviços de beleza.

6.2.2 Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento

Como estratégia na fase de crescimento a empresa pretende fazer parcerias locais com empresas públicas oferecendo seus serviços em ações sociais no município de Laranjal do Jari, oferecer workshops, eventos e promoções com divulgações em redes sociais, fazendo assim a empresa ter maior reconhecimento no mercado.

6.2.3 Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade

Com o Salão Flor de Lótus já consolidado, a empresa continuará exercendo o que já faz, com mais qualidade, buscando sempre por inovações e qualificação dos profissionais para melhor satisfazer as necessidades das clientes.

6.3 Preço/políticas de preço

O salão tem por objetivo oferecer vendas de serviços e cosméticos capilares, com valor médio do serviço de R\$ 30,00 a R\$ 300,00 e a venda dos cosméticos poderá variar de R\$ 30,00 a R\$ 180,00, com isso o salão pretende trabalhar com uma política de preços estratégicos utilizados no mercado, de acordo com análises de custos e demandas, e priorizar assim a qualidade e satisfação do cliente.

6.4 Comunicação e propaganda

As propagandas do Salão Flor de Lótus se darão através de plataformas digitais e redes sociais, assim como a nossa comunicação direta com as nossas clientes.

6.4.1 Fixação de objetivos

O salão tem como objetivo oferecer a venda de serviços e cosméticos capilares para mulheres através do seu ponto fixo e site da loja, instagram e WhatsApp, rádio fm, entre outros meios de comunicação, entre outros, visando a satisfação e o bem estar da cliente.

6.4.2 Publicidade

A empresa buscará divulgar seus serviços e produtos, através mídias sociais, como WhatsApp, instagram, facebook, além de panfletagens, propaganda “boca a boca” e workshops.

6.4.3 Relações Públicas

Os serviços/produtos de beleza oferecidos pelo Salão Flor de Lótus possibilitará a autenticidade das clientes que amam cuidar dos cabelos e manter a saúde e beleza dos fios. Com os serviços e produtos elas terão a oportunidade de ter seu bem estar e autoestima valorizados, podendo assim criar uma marca no mercado e principalmente gerar mais lucros e ter o alcance de mais clientes.

O Salão além de oferecer um serviço de qualidade para as clientes, ainda manterá uma relação direta com as clientes, procurando manter um contato com os fornecedores e parceiros, e dessa maneira os serviços serão apreciados pelas clientes de modo a trazer resultados positivos para a empresa.

6.5 Material de Comunicação

O Salão que será o nosso ponto fixo e o WhatsApp, serão as principais formas de comunicação com as clientes. Além desses meios de comunicação, a empresa investirá no site próprio para facilitar ainda mais esse contato entre empresa e cliente, utilizaremos também nossas redes sociais, como: WhatsApp, Instagram, Facebook, entre outras.

6.6 Pós-venda

O Salão Flor de Lótus pretende interagir de forma direta e indireta com as clientes, para saber o grau de satisfação do cliente e sanar possível dúvida de uso de

algum produto, através de pesquisa de satisfação, e-mail, entre outros canais de comunicação.

7 PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

O planejamento e desenvolvimento correspondem ao tópico que descreve todas as fases do projeto. Abaixo é possível visualizar a situação atual do projeto e o plano de contingência.

7.1 Situação Atual

O projeto do Salão Flor de Lótus ainda está em fase de planejamento e desenvolvimento.

7.2 Contingência

A empresa contará com um suporte de software de gestão de estoque para suprir a necessidade de algum erro de cálculo manual e a falta de insumos, também contará com dois ou mais fornecedores para suprir a demanda do Salão e resolver de forma breve possível a falta do produto. Além disso, a empresa contará com uma equipe com o melhor atendimento nos canais digitais, como: WhatsApp, ligação e e-mail.

8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro faz parte da estrutura que alicerça todas as fases de crescimento e amadurecimento de uma empresa no competitivo ambiente dos negócios.

8.1 Plano de investimento

É a definição de objetivos e estratégias para alcançar determinado resultado, seja no curto, no médio ou no longo prazo.

A tabela 4 dispõe sobre o resumo do plano de investimento da empresa, com informações como: valor do crédito, capital de giro, valor presente líquido, entre outras.

Tabela 4 - Plano de Investimento

Porte	Micro Empresa
Valor do crédito	R\$ 49.507,19
Capital de Giro	R\$ 19.420,77
Cap. Giro/Financeiro	39,23%
Relação Crédito/Receita (Lucratividade):	12,45%
Rentabilidade	63,51%
Taxa Interna de Retorno - T.I.R.	217,10%
Ponto de Equilíbrio Contábil	R\$ 200.198,35
Ponto de Equilíbrio Financeiro	R\$ 197.808,55
Ponto de Equilíbrio Econômico (Lucro desejado: R\$ 50.000,00)	R\$ 283.351,52
Valor Presente Líquido (TMA: 12,75%) (Período: 3 anos).	R\$ 215.791,12

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.1 Investimento Inicial

É o recurso financeiro necessário para que uma empresa comece efetivamente a operar.

A tabela 5 dispõe sobre o investimento inicial, com informações do ativo fixo e do capital de giro.

Tabela 5 - Investimento inicial.

Operação	Valor (R\$)	%
Investimento fixo	R\$ 16.295,92	32,92
Investimento pré-operacional	R\$ 6.285,00	12,7
Capital de giro - (custos fixos e variáveis)	R\$ 19.420,77	39,23
Estoque Inicial	R\$ 7.505,50	15,16
Total	R\$ 49.507,19	100

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.2 Recursos

A empresa será aberta somente com recursos de suas sócias, não necessitando a possibilidade de um financiamento bancário ou investimento de terceiros.

8.1.3 Regime de Tributação

Os regimes de tributação são conjuntos de leis que consistem na regulamentação da cobrança dos impostos em cada CNPJ.

A tabela 6 dispõe sobre o regime de tributação da empresa, com informações sobre tributações que a empresa terá que arcar.

Tabela 6 - Regime de Tributação.

Tributo	%	Incidente sobre
Simples Nacional	6	Faturamento bruto

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.4 Investimento Fixo

São bens que devem ser adquiridos para que o negócio possa funcionar, como móveis, instalações, veículos, máquinas, computadores.

A tabela 7 abaixo dispõe sobre os investimentos fixos da empresa considerando os móveis, utensílios e equipamentos necessários para o funcionamento do negócio.

Tabela 7 - Investimentos Fixos.

Descrição	Quantidade	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
------------------	-------------------	-----------------------------	--------------------------	----------

Ar Condicionado Split Inverter Springer Midea Xtreme Connect 9000 BTUS Frio	1	R\$ 1.963,99	R\$ 1.963,99	12.05
Bancada Para Atendimento Recepção Consultório 1200x600	1	R\$ 792,00	R\$ 792,00	4.86
Bancada Para Salão De Beleza Organizador Branco	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00	4.91
Bebedouro De Água Prata Gelada E Natural Filtro Galão 110v (PRATA)	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	2.46
Cadeira Cabeleireiro	1	R\$ 779,00	R\$ 779,00	4.78
Cadeira Gold secretária s regulagem de altura corano preto	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00	1.41
Capa para Corte de Cabelo	1	R\$ 27,00	R\$ 27,00	0.17
Chapinha Liss Extreme	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	3.68
Espátula Plástica Creme Química em Geral Cigana Santa Clara Colorida Resistente	2	R\$ 2,78	R\$ 5,56	0.03
Espelhos para salão 1 metro	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	1.23
Kit 2 Poltronas e Namoradeira Tilla Corano Preto TW decora	1	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00	17.18
Kit 3 Escovas De Cabelo Profissional Espaçada Sintética Roxa	1	R\$ 74,00	R\$ 74,00	0.45
Kit 3 Pentes Profissionais Carbono Dentes Finos Marco Boni	1	R\$ 37,90	R\$ 37,90	0.23
Kit 3 Tesoura Fio Laser Fio Navalha Desfiadeira Navalha Barbeiro	1	R\$ 129,90	R\$ 129,90	0.80
Kit 3 Unidades Escova Profissional Térmica Vazada Premium	1	R\$ 151,30	R\$ 151,30	0.93
Kit 30 Toalhas de Rosto Para Salão Beleza 100% Algodão 40 x 65 cm Branca Preta Emcompre	1	R\$ 213,78	R\$ 213,78	1.31

Kit Lavatorio Cabelo + Cadeira Primma + Carrinho Dompel	1	R\$ 2.594,27	R\$ 2.594,27	15.92
Kit Papel Isolmanta 40cm Luzes Reflexos Mechas 108 Unidades	1	R\$ 48,50	R\$ 48,50	0.30
Kit Presilhas de Cabelo 12 unidades	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50	0.06
Kit Radiance Plus Acessórios (Cumbuca e Pincel) - S'ollér Brasil	3	R\$ 6,50	R\$ 19,50	0.12
Luva Procedimento Nitrilica Preta Black Supermax C/100	4	R\$ 55,00	R\$ 220,00	1.35
Modelador de Cachos	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00	0.92
Notebook Samsung Chromebook XE310XBA cinza 11.6", Intel Celeron N4020 4GB de RAM 16GB SSD, Intel UH	1	R\$ 1.150,00	R\$ 1.150,00	7.06
Prateleira Vidro Expositor Branco 185X64X32Cm - Deep	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	9.21
Protetor (Par) de Orelha Silicone Flexível Santa Clara	3	R\$ 10,36	R\$ 31,08	0.19
Ricca Pente Dente Largo	1	R\$ 7,91	R\$ 7,91	0.05
Secador Profissional Taiff Fox Ion 2000 Watts	1	R\$ 500,15	R\$ 500,15	3.07
Smartphone Samsung Galaxy A04E 64GB Octa-Core Tela 6.5" Dual Chip 3GB RAM Câmera Dupla selfie 5MP	1	R\$ 779,58	R\$ 779,58	4.78
Touca De Silicone Para Reflexo, Luzes E Mechas	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00	0.49
Total			R\$ 16.295,92	100.00

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.5 Investimento Pré-operacional

São todos os gastos necessários antes da abertura das atividades da empresa, sejam tributários, de registro, reformas, fretes, treinamentos, divulgação.

A tabela 8 dispõe sobre o investimento pré-operacional da empresa considerando o levantamento de todas as ações necessárias para a abertura das atividades da empresa.

Tabela 8 - Investimento Pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação e registro da marca	R\$ 355,00	5.65
Marketing para inauguração	R\$ 800,00	12.73
Reformas e obras	R\$ 3.500,00	55.69
Taxas e Licenças	R\$ 980,00	15.59
Treinamento da equipe pela empresa	R\$ 300,00	4.77
Uniformes Profissional	R\$ 350,00	5.57
Total	R\$ 6.285,00	100.00

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.6 Projeção de Receita

É o planejamento feito em torno da receita, no qual a receita é toda renda de uma empresa e é resultado geralmente da venda de produtos e serviços.

Tabela 9 – Produtos de Vendas e Serviços

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Kit MuruMuru Home Hoka	Produto de revenda	2	R\$ 170,00	R\$ 340,00	2.02
Kit Orgulho Crespo Home Hoka	Produto de revenda	4	R\$ 170,00	R\$ 680,00	4.05
Kit PoliPlus Teia Home Hoka	Produto de revenda	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00	1.90
Kit S.O.S + Força Home Hoka	Produto de revenda	3	R\$ 130,00	R\$ 390,00	2.32
Kit Toque de Verniz home	Produto de revenda	3	R\$ 120,00	R\$ 360,00	2.14
Bbcream Refine 200g	Produto de revenda	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00	2.68

Botox	Serviço	4	R\$ 180,00	R\$ 720,00	4.29
Cártamo e Argan Elixir Oil Knut 50ml	Produto de revenda	5	R\$ 60,00	R\$ 300,00	1.78
Cauterização	Serviço	4	R\$ 170,00	R\$ 680,00	4.05
Coloração de Cabelo	Serviço	5	R\$ 180,00	R\$ 900,00	5.36
Corte de Cabelo Feminino	Serviço	5	R\$ 40,00	R\$ 200,00	1.19
Designer de Sobrancelhas + Henna	Serviço	7	R\$ 60,00	R\$ 420,00	2.50
Finalizador Frizz Control Muriel 100ml	Produto de revenda	4	R\$ 13,00	R\$ 52,00	0.31
Hidratação	Serviço	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00	3.57
Kit Argan Home	Produto de revenda	4	R\$ 180,00	R\$ 720,00	4.29
Kit Dizzarm Home Hoka	Produto de revenda	5	R\$ 170,00	R\$ 850,00	5.06
Kit Matizador Blond	Produto de revenda	4	R\$ 140,00	R\$ 560,00	3.33
Home Hoka Leave-in Refine Hoka	Produto de revenda	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00	1.78
Maquiagem Profissional	Serviço	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00	3.57
Maquiagem Simples	Serviço	3	R\$ 80,00	R\$ 240,00	1.43
Mechas	Serviço	3	R\$ 350,00	R\$ 1.050,00	6.25
Óleo de Argan Finalizador Protetor Térmico	Produto de revenda	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00	3.10
Óleo Mágico DaBelle Hair 45ml	Produto de revenda	4	R\$ 15,00	R\$ 60,00	0.36

Outros Serviços de Tratamento	Serviço	5	R\$ 160,00	R\$ 800,00	4.76
Penteados	Serviço	2	R\$ 80,00	R\$ 160,00	0.95
Progressiva	Serviço	7	R\$ 380,00	R\$ 2.660,00	15.83
Queratina Gel Profissional Oikos 100ml	Produto de revenda	4	R\$ 48,00	R\$ 192,00	1.14
Reflexos	Serviço	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00	5.36
S.O.S Reconstrução Instantânea Forever Liss 300ml	Produto de revenda	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00	1.43
Selagem de Cutículas	Serviço	3	R\$ 180,00	R\$ 540,00	3.21
TOTAL				R\$ 16.804,00	100

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

Na tabela 10 dispõe sobre a projeção de receita com a taxa de crescimento de 4% para os 12 meses iniciais e com a taxa de crescimento de 5% a partir do 2º ano da empresa.

Tabela 10 - Projeção de Receita do 1º ao 3º ano.

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	R\$ 16.804,00
Mês 2	R\$ 17.476,16
Mês 3	R\$ 18.175,21
Mês 4	R\$ 18.902,22
Mês 5	R\$ 19.658,30
Mês 6	R\$ 20.444,64
Mês 7	R\$ 21.262,42
Mês 8	R\$ 22.112,92
Mês 9	R\$ 22.997,43
Mês 10	R\$ 23.917,33
Mês 11	R\$ 24.874,03

Mês 12	R\$ 25.868,99
1º Ano	R\$ 252.493,64
2º Ano	R\$ 265.118,32
3º Ano	R\$ 278.374,23

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.1.7 Necessidade de Capital de Giro Inicial

É o recurso necessário que será utilizado para suprir as necessidades financeiras da empresa ao longo do tempo, e em eventuais intempéries.

A tabela a seguir apresenta dados relativos à necessidade de capital de giro necessário para custear todos os custos e despesas da empresa em um período de 6 meses Tabela 11 - Necessidade de Capital de Giro- Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa.

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 19.420,77
Desembolso Anual	R\$ 221.049,21
Reserva Financeira	R\$ 1.000,00

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2 Plano econômico financeiro

Trata-se do planejamento financeiro da empresa, elemento fundamental para garantir a execução dos processos da empresa.

A tabela 12 apresenta a relação dos custos e despesas com o faturamento mensal e anual da empresa.

Tabela 12 - Relação custos – despesas

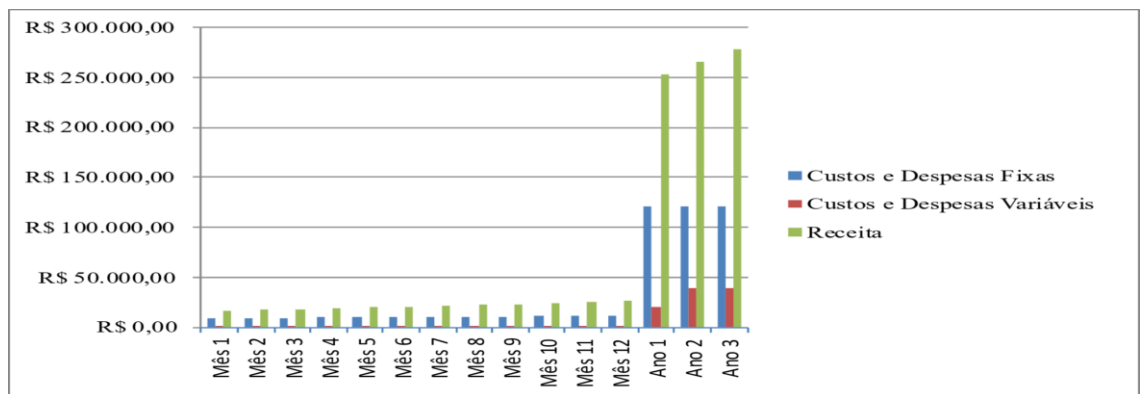
Descrição	Custos e Despesas Fixas	Custos e Despesas Variáveis	Receita
Mês 1	R\$ 8.975,43	R\$ 1.512,36	R\$ 16.804,00
Mês 2	R\$ 9.154,94	R\$ 1.542,61	R\$ 17.476,16
Mês 3	R\$ 9.338,04	R\$ 1.573,46	R\$ 18.175,21
Mês 4	R\$ 9.524,80	R\$ 1.604,93	R\$ 18.902,22
Mês 5	R\$ 9.715,29	R\$ 1.637,03	R\$ 19.658,30
Mês 6	R\$ 9.909,60	R\$ 1.669,77	R\$ 20.444,64
Mês 7	R\$ 10.107,79	R\$ 1.703,16	R\$ 21.262,42
Mês 8	R\$ 10.309,95	R\$ 1.737,23	R\$ 22.112,92
Mês 9	R\$ 10.516,15	R\$ 1.771,97	R\$ 22.997,43
Mês 10	R\$ 10.726,47	R\$ 1.807,41	R\$ 23.917,33

Mês 11	R\$ 10.941,00	R\$ 1.843,56	R\$ 24.874,06
Mês 12	R\$ 11.159,82	R\$ 1.880,43	R\$ 25.868,99
Ano 1	R\$ 120.379,27	R\$ 20.283,91	R\$ 252.493,68
Ano 2	R\$ 120.379,27	R\$ 39.055,46	R\$ 265.118,32
Ano 3	R\$ 120.379,27	R\$ 39.055,46	R\$ 278.374,23

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

De acordo com a tabela é possível verificar que o faturamento estimado será suficiente para cobrir os custos e despesas da empresa. Essa relação é apresentada melhor no gráfico abaixo.

Figura 9 - Resultado financeiro da empresa até seu 3º ano.



Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.1 Necessidade de mão-de-obra mensal/anual

A Mão de obra é necessária para que o salão funcione de forma eficiente e eficaz com profissionais capacitados.

A tabela 13 a seguir calcula a mão de obra necessária para a empresa para os períodos mensais, semestrais e anuais.

Tabela 13 - Necessidade de mão-de-obra.

Cargo	Nº Empregados	Salário Mensal (R\$)	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Auxiliar de Cabeleireira	1	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00
Auxiliar de Serviços Gerais	1	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00
Cabeleireira Profissional	1	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00

Gerente/Recepcionista	1	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00	R\$ 15.840,00
Total			R\$ 63.360,00	R\$ 63.360,00	R\$ 63.360,00

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.2 Encargos Sociais

São contribuições que as empresas precisam pagar mensalmente referentes a cada funcionário que consta em sua folha pessoal.

A tabela 14 descreve os valores totais mensais e anuais dos encargos sociais que a empresa estará sujeita, sendo apenas os honorários e o pró-labore dos sócios.

Tabela 14 - Encargos Sociais.

Incidência sobre	%	Mensal	1º ano	2º ano	3º ano
Mão-de-obra (Pró-labores)	100	R\$ 519,68	R\$ 6.236,16	R\$ 6.236,16	R\$ 6.236,16
Total			R\$ 6.236,16	R\$ 6.236,16	R\$ 6.236,16

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.3 Estrutura de Custos e Despesas Fixas

Os custos e despesas fixas são aqueles que não variam de acordo com a produtividade da empresa, ou seja, aqueles valores pré-estabelecidos terão que ser pagos todo mês.

A tabela 15 mostra a estrutura dos custos anuais da empresa, classificando os custos e despesas fixas. Tabela 15 - Estruturas de Custos e despesas fixas.

Especificação	Valores				
	Mensal	%	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Água	R\$ 60,00	0.67	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00
Depreciação	R\$ 119,75	1.33	R\$ 1.437,00	R\$ 1.437,00	R\$ 1.437,00

Energia Elétrica	R\$ 500,00	5.57	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Telefone e internet	R\$ 150,00	1.67	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Total	R\$ 829,75	9,24	R\$ 9.957,00	R\$ 9.957,00	R\$ 9.957,00
Despesas Fixas					
Encargos sociais sobre pró-labore	R\$ 103,94	1.16	R\$ 1.247,28	R\$ 1.247,28	R\$ 1.247,28
Encargos sociais sobre salários	R\$ 2.078,74	23.16	R\$ 24.944,88	R\$ 24.944,88	R\$ 24.944,88
Marketing e propaganda	R\$ 300,00	3.34	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Materiais de limpeza	R\$ 65,00	0.72	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00
Material de escritório	R\$ 50,00	0.56	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Pró-labore	R\$ 264,00	2.94	R\$ 3.168,00	R\$ 3.168,00	R\$ 3.168,00
Salários e Benefícios	R\$ 5.284,00	58.87	R\$ 63.408,00	R\$ 63.408,00	R\$ 63.408,00
Total	R\$ 8.975,43	100.00	R\$ 97.748,16	R\$ 97.748,16	R\$ 97.748,16

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.4 Estrutura de Custos e Despesas Variáveis

Os custos e despesas variáveis são aqueles que variam de acordo com a produtividade da empresa, ou seja, aqueles que aumentam com o aumento da produção, ou que diminuem no contrário.

A tabela 16 detalha os tipos de custos e despesas variáveis anuais da empresa.

Tabela 16 - Tipos de custos e despesas variáveis.

Custos variáveis		
Descrição	Incidência	Porcentagem

Imposto - Simples Nacional	Faturamento bruto anual	6%
Total		6%

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

Já a tabela 17 detalha o total desses custos e despesas incidente sobre o faturamento da empresa nos meses do primeiro ano e anualmente até o terceiro ano.

Tabela 17 - Total de custos e despesas variáveis.

Mês	Faturamento Mensal (R\$)	6% do Simples Nacional (R\$)	Total (R\$)
Mês 1	R\$ 16.804,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Mês 2	R\$ 17.476,16	R\$ 225,00	R\$ 225,00
Mês 3	R\$ 18.175,21	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Mês 4	R\$ 18.902,22	R\$ 375,00	R\$ 375,00
Mês 5	R\$ 19.658,30	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Mês 6	R\$ 20.444,64	R\$ 525,00	R\$ 525,00
Mês 7	R\$ 21.262,42	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Mês 8	R\$ 22.112,92	R\$ 675,00	R\$ 675,00
Mês 9	R\$ 22.997,43	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Mês 10	R\$ 23.917,33	R\$ 825,00	R\$ 825,00
Mês 11	R\$ 24.874,03	R\$ 900,00	R\$ 900,00
Mês 12	R\$ 25.868,99	R\$ 975,00	R\$ 975,00
1º Ano		R\$ 6.750,00	R\$ 6.750,00
2º Ano		R\$ 7.087,50	R\$ 7.087,50
3º Ano		R\$ 7.087,50	R\$ 7.087,50

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.5 Fluxo de Caixa

Permite que você olhe para todas as entradas e saídas de dinheiro e saiba o quanto de dinheiro você realmente tem disponível.

A tabela 18 detalha o fluxo de caixa necessário para o funcionamento da empresa do primeiro até o terceiro ano de funcionamento.

Tabela 18 - Fluxo de Caixa.

Descrição	Valores (R\$)		
	1º ano	2º ano	3º ano

USOS	R\$ 49.507,19	-	-
Investimento fixo	R\$ 16.295,92	-	-
Estoque Inicial	R\$ 7.505,50	-	-
Invest. Pré operacionais	R\$ 6.285,00	-	-
TOTAL DOS USOS	R\$ 49.507,19	-	-
FONTES	R\$ 49.507,19	-	-
Custos e despesas fixas operacionais	R\$ 120.379,27	R\$ 120.379,27	R\$ 120.379,27
Custos e despesas Variáveis	R\$ 20.283,91	R\$ 39.055,46	R\$ 39.055,46
Receitas operacionais	R\$ 252.493,64	R\$ 265.118,32	R\$ 278.374,23
Investimento financeiro	-	-	-
Total das fontes	R\$ 252.493,64	R\$ 265.118,32	R\$ 278.374,23
Fluxo de Caixa (Resultado)	R\$ 111.830,46	R\$ 105.683,59	118.939,50

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.6 Demonstrativo de Resultado

Na tabela 19 está disposta a projeção dos demonstrativos dos resultados da empresa do seu primeiro ano de funcionamento.

Tabela 19 - Demonstrativo de Resultado no 1º ano.

Discriminação	1º ano	
	Valores R\$	%
1 - Receita Operacional Bruta	R\$ 252.493,64	100
2 - Custos Fixos	R\$ 120.379,27	9,25
2.1 - Depreciação	R\$ 1.436,99	1,33
2.2 - Energia elétrica	R\$ 6.000,00	5,57
2.3 - Telefone e Internet	R\$ 1.800,00	1,67
2.4 - Água	R\$ 720,00	0,67
3 - Despesas fixas	R\$ 47.160,00	90,75
3.1 - Encargos sociais sobre Salários	R\$ 24.944,88	23,16
3.2 - Encargos sociais sobre pró-labore	R\$ 1.247,28	1,16
3.3 - Materiais de limpeza	R\$ 780,00	0,72

3.4 - Materiais de escritório	R\$ 600,00	0,56
3.5 - Pró-labore	R\$ 3.168,00	2,94
3.6 Salários e Benefícios	R\$ 5.284,00	58,87
3.7 - Marketing e propaganda	R\$ 3.600,00	3,34
4 - Margem de Contribuição	R\$ 234.345,52	84
5 - Custos variáveis	R\$ 18.148,12	6
5.1 - Imposto - Simples Nacional	R\$ 1.512,36	6
6 - Resultado Operacional	R\$ 113.966,25	21,6
7 - Resultado Líquido	R\$ 113.966,25	21,6
8 - Disponibilidade	R\$ 113.966,25	21,6

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.7 Valor Presente Líquido e TIR para o período de 3 anos

A tabela 20 a seguir utiliza o resultado do fluxo de caixa (FC) do fluxo de caixa dos três anos submetidos à fórmula que calcula Valor Presente (VP) para encontrar o Valor Presente Líquido (VPL) ao final do período de três anos. Para Fazer o cálculo levou em consideração a taxa básica de juros (taxa Selic) vigente no ano de 2023 (Taxa = 12,75%) como sendo a Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Tabela 20 - Valor presente líquido.

Resultado Anual		TMA		
ANO	(R\$)	TMA (Selic)	FC ÷ (1 + TMA) ¹	VP
1	111.830,46	12,75%	111.830,46 ÷ (1 + 0,1275) ¹	99.184,44
2	105.683,59	12,75%	105.683,59 ÷ (1 + 0,1275) ²	83.133,19
3	118.939,50	12,75%	118.939,50 ÷ (1 + 0,1275) ³	82.980,57
TOTAL				265.298,20
VPL		VPL = VP - Investimento Inicial VPL = 265.298,20 - 49.507,09 = VPL = R\$ 215.791,12		
T.I.R		217,10% a.a		

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023).

8.2.8 Porte da Empresa e Indicadores Financeiros

A tabela 21 apresenta os dados relativos ao porte da empresa que, inicialmente se enquadra na categoria de Microempresa, e o resumo financeiro da empresa.

Tabela 21 - Resumo financeiro.

Descrição	1º ano	2º ano	3ºano
Receita anual	R\$ 252.493,64	R\$ 265.118,32	R\$ 278.374,23
Custos e despesas fixas	R\$ 120.379,27	R\$ 120.379,27	R\$ 120.379,27
Margem de contribuição	R\$ 132.114,37	R\$ 144.739,05	R\$ 157.994,96
	-R\$ 0,84	-R\$ 0,84	-R\$ 0,84
Custos e despesas variáveis	R\$ 20.283,91	R\$ 39.055,46	R\$ 39.055,46
Resultado operacional	R\$ 111.830,46	R\$ 105.683,59	R\$ 118.939,50
	-R\$ 0,22	-R\$ 0,48	-R\$ 0,48

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 22 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis.

Tabela 22 - Indicadores financeiros.

Descrição	1º ano	2º ano	3ºano
Lucratividade anual	12,45%	36%	36%
Payback simples	19 meses (1 ano e 7 meses)		
Rentabilidade anual	63,51%		

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 23 apresenta os dados relativos ao ponto de equilíbrio que define o faturamento mínimo necessário para a empresa cobrir seus gastos e se manter funcionando.

Tabela 23 - Ponto de equilíbrio.

Ponto de equilíbrio	Cálculo	1º ano
Contábil	(custos e despesas fixas ÷ margem de contribuição)	R\$ 200.198,35
Financeiro	(custos e despesas fixas - depreciação ÷ margem de Contribuição)	R\$ 197.808,55

Econômico (Lucro desejado: R\$ 50.000,00)	(receita necessária para cobrir todos os custos e despesas fixas + lucro desejado ÷ margem de contribuição)	R\$ 283.351,52
--	---	----------------

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

8.2.9 Análises de Cenários

A tabela 24 apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário otimista, no qual, o faturamento da empresa alcançou uma receita maior em 30%.

Tabela 24 - Resumo financeiro no cenário otimista.

Descrição	1º ano
Receita anual	R\$ 302.992,37
Custos e despesas fixas	R\$ 114.360,31
Margem de contribuição	R\$ 207.355,93 -R\$ 0,84
Custos e despesas Variáveis	R\$ 95.636,44
Resultado operacional	R\$ 92.995,62 -R\$ 0,36

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 25 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário otimista.

Tabela 25 - Indicadores financeiros no cenário otimista.

Ponto de equilíbrio	Cálculo	1º ano
Contábil	(custos e despesas fixas ÷ margem de contribuição)	R\$ 167.105,48
Financeiro	(custos e despesas fixas – margem)	R\$ 165.005,72
Econômico (Lucro desejado: R\$ 50.000,00)	(receita necessária para cobrir todos os custos e despesas fixas + lucro desejado ÷ margem de contribuição)	R\$ 240.166,44

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 26 apresenta os dados relativos ao ponto de equilíbrio que define o faturamento mínimo necessário para a empresa cobrir seus gastos e se manter funcionando em um cenário otimista.

Tabela 26 - Ponto de equilíbrio no cenário otimista.

Ponto de equilíbrio	Cálculo	1º ano
----------------------------	----------------	---------------

Contábil	(custos e despesas fixas ÷ margem de contribuição)	R\$ 167.105,4 8
Financeiro	(custos e despesas fixas – margem)	R\$ 165.005,7 2
Econômico (Lucro desejado): R\$ 50.000,00)	(receita necessária para cobrir todos os custos e despesas fixas + lucro desejado ÷ margem de contribuição)	R\$ 240.166,44

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 27 abaixo apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário pessimista, no qual, ocorreu a necessidade de investir mais R\$20.000,00 (vinte mil reais) além do proposto inicialmente. Essa simulação foi pensada em caso haja a necessidade de investir mais esse valor na abertura do salão, passando seu orçamento para R\$35.000,00 (trinta e cinco mil reais).

Tabela 27 - Resumo financeiro no cenário pessimista.

Descrição	1º ano
Receita anual	R\$ 234.819,09
Custos e despesas fixas	R\$ 123.990,65
Margem de contribuição	R\$ 131.129,05 -84%
Custos e despesas Variáveis	R\$ 103.690,04
Resultado operacional	R\$ 7.138,40 -21,60%

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 28 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário pessimista.

Tabela 28 - Indicadores financeiros no cenário pessimista.

Descrição	1º ano	2º ano	3º ano
Lucratividade anual	3,04%	36%	36%

Payback simples	60 meses
Rentabilidade anual	13,73%

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

A tabela 29 apresenta os dados relativos ao ponto de equilíbrio que define o faturamento mínimo necessário para a empresa cobrir seus gastos e se manter funcionando em um cenário pessimista.

Tabela 29 - Ponto de equilíbrio no cenário pessimista.

Contábil	(custos e despesas fixas ÷ margem de contribuição)	R\$ 222.034,36
Financeiro	(custos e despesas fixas – depreciação ÷ margem de contribuição)	R\$ 219.461,09
Econômico	(receita necessária para cobrir todos os custos e despesas fixas + lucro desejado ÷ margem de contribuição)	R\$ 311.571,10

Fonte: Elaborada pelas autoras (2023).

REFERÊNCIAS

BELEZA NA WEB, **Produtos Salon Line, 2023**. Disponível em: <<https://www.bezezanaweb.com.br/kit-salon-line-todecachinho-kids-molinhas-full-4produtos/>>. Acesso em 04 de novembro de 2023.

BRASIL. **Lei nº 13.352, de 27 de outubro de 2016. Lei dos Salões Parceiros**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20152018/2016/lei/113352.htm>. Acesso em: 20 de abril de 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.841, de 05 de outubro de 1999. Lei da Microempresa e empresa de pequeno porte**. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9841impressao.htm#:~:text=LEI%20No%209.841%2C%20DE%205%20DE%20OUTUBRO%20DE%201999.&text=Institui%20o%20Estatuto%20da%20Microempresa,e%20179%20da%20Constitui%C3%A7%C3%A3o%20Federal.>Acesso em 09 de março de 2023.

BUYCO, **mercado de salões de beleza: um setor promissor do Brasil**. Disponível em: <<https://buyco.com.br/mercado-de-saloes-de-beleza/>>Acesso em 09 de março de 2023.

CONTA AZUL, **O que é fluxo de caixa e por que ele é essencial para sua empresa**. **Blog**<Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/o-que-e-fluxo-de-caixa/>>. Acesso em: 20 de outubro de 2023.

EJFGV, **Conheça a projeção de receita e saiba quando investir – EJFGV**. Disponível em:< <https://ejfgv.com/projecao-de-receita>>. Acesso em: 20 de outubro de 2023.

IBGE BRASIL, **Amapá/cidade Laranjal do Jari. Censo populacional 2022**. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ap/laranjal-do-jari/panorama>>. Acesso em 18 de novembro de 2023.

PAIXÃO, Márcia Valéria. **Pesquisa e planejamento de marketing e propaganda**. 2. ed.Rev., atual e ampl.- Curitiba: Ibpex, 2011>. Acesso em: 25 de abril de 2023.

PLANO DE NEGÓCIO DO SEBRAE - **PNBOX**. Portal Sebrae, 2023. <Disponível em: <https://pnbox.sebrae.com.br/planoNegocio>>. Acesso em: 10 de maio de 2023.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO EMPRESARIAL: **O que é, etapas e como fazer**<Disponível em: <https://fia.com.br/blog/planejamento-financeiro-empresarial/>>. Acesso em: 11 de outubro de 2023

PLANO DE INVESTIMENTOS: **veja o passo a passo para construir o seu e começar a investir**. <Disponível em: <https://www.idinheiro.com.br/investimentos/construir-seuplano-de-investimentos/>>. Acesso em 20 de outubro de 2023.

PROGRAMA SALÃO, **Gerencie seu salão de beleza.** Disponível em: <<https://site.programasalao.com.br/>>. Acesso em 10 de novembro de 2023.

REVISTA DE PRODUTOS, **Produtos Hoka, 2023.** Disponível em: <<https://www.lojahoka.com.br/>>. Acesso em: 04 de novembro de 2023.

SALÃO FLOR DE LÓTUS, **localização do salão flor de lótus, via google maps, 2023.**

Disponível em: Google Maps (2023).

<<https://www.google.com/maps/place/Sal%C3%A3o+Flor+de+L%C3%B3tus/@0.825764,52.5149581,773m/data=!3m2!1e3!4b1!4m6!3m5!1s0x929cbb24c70a4f:0x1bd5e38fbc0e3d3!8m2!3d0.825764!4d52.5123832!16s%2Fg%2F11kk16pt2v?entry=ttu>

>Acesso em 10 de novembro de 2023.

SEBRAE, Digital. **Tendências para o setor de beleza em 2023. Blog**<Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/tendencias-para-o-setor-de-beleza-em2023/>>. Acesso em: 02 de abril de 2023.

TARRIO, Renata. setembro de 2022. **Salões de beleza cresce em 2022; veja dados animadores para o setor.** Disponível em: <<https://negociosdebeleza.beautyfair.com.br/saloes-de-beleza-crescem-em-2022-veja-dados-animadores-para-o-setor/>>. Acesso em 20 de abril 2023.