

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA – FACER

PLANO DE NEGÓCIO: SMITH POINT DO AÇAÍ

WILLIAN SABINO PEREIRA

Nova Glória – GO 2016

WILLIAN SABINO PEREIRA

PLANO DE NEGÓCIO: SMITH POINT DO AÇAÍ

Plano de negócio apresentado ao departamento de Administração da Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER – como requisito necessário para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Francinaldo Soares de Paula.

Nova Glória, Dezembro de 2016

FOLHA DE APROVAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO: SMITH POINT DO AÇAÍ

Plano de negócio apresentado à Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER, 2016

BANCA EXAMINADORA

Membros componentes da Banca Examinadora:

Presidente e Orientador: Prof.
Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba

Membro Titular: Prof.
Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba

Membro Titular: Prof.
Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba

Membro Titular: Prof.
Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba

DEDICATÓRIA

Dedico primeiramente a Deus pelo meu conhecimento e caráter.

À minha mãe, aos meus avós, aos meus familiares e amigos, pela força incentivadora que me deu suporte emocional, intelectual e espiritual.

Aos colegas de cursos, que juntos construímos conhecimento e caminhamos a uma nova etapa na vida profissional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus.

Ao Professor Francinaldo Soares de Paula, por ter influenciado nas escolhas que fiz para o meu futuro, e aos professores que tive durante minha vida, pois somente através deles se pode ter a educação necessária para a formação de pessoas de caráter.

Aos meus amigos e colegas de sala de aula, que fizeram parte da minha trajetória acadêmica. E a todos os profissionais que passaram pela minha vida, nesta Unidade de Ensino, que através de seu trabalho pude adquirir conhecimentos que me ajudaram a desenvolver este projeto que representa a textualização de um sonho.

“Tudo que você pode fazer, ou sonha que pode, comece. Ousadia tem genialidade, poder e magia” – Johann Wolfgang von Goethe.

RESUMO

PLANO DE NEGÓCIO: SMITH POINT DO AÇAÍ

Este trabalho tem como objetivo geral analisar a viabilidade de implantar uma empresa no ramo de sorveteria e point do açaí na cidade de Nova Glória – GO. Os objetivos específicos serão analisar e elaborar o plano de marketing, plano operacional e plano financeiro. Justifica a criação do trabalho por se tratar de conclusão do curso, colocando em prática todo o conhecimento adquirido durante o curso. O trabalho estará também abordando o referencial teórico, que apresenta como ponto de partida a análise histórica do empreendedorismo até a estruturação do plano de negócio. Após analisar todos os objetivos específicos, concluiu-se que é viável a implantação do empreendimento na cidade de Nova Glória – GO.

Palavras – chaves: Empreendimento; Plano de Negócio; Viabilidade.

ABSTRACT

BUSINESS PLAN: SMITH POINT DO AÇAÍ

This work has the general objective to analyze the feasibility of implanting a company in the branch of ice cream and point of Açaí in the city of New Glory- GO. The specific objectives will be to analyze and elaborate the marketing plan, operational plan and financial plan. Justifies the creation of the work to be for the conclusion of the course, putting in practice all the knowledge acquired during the course. The work will also address the theoretical framework, which presents as a starting point the historical analysis of entrepreneurship until the structuring of the business plan. After analyzing all the specific objectives, it was concluded that it is feasible to implement the project in the city of New Glory - GO.

Key words: Entrepreneurship; Business Plan; Feasibility.

Lista de Ilustrações

Gráfico 1: Faixa etária.....	36
Gráfico 2: Frequência.....	37
Gráfico 3: Renda Salarial.....	37
Gráfico 4: Prioridade dos Clientes.....	38
Gráfico 5: Preferências.....	38
Quadro 01:	39
Quadro 02:	41
Figura 01: Atendimento ao cliente.....	42
Figura 02: Layout.....	45
Figura 03: Processo comercial.....	47

Lista de Tabelas

Tabela 01: Estimativa de investimento fixo.....	48
Tabela 02: Investimentos financeiros.....	49
Tabela 3: Estoque inicial.....	49
Tabela 04: Investimento Pré-operacional.....	50
Tabela 05: Investimento total.....	50
Tabela 06: Balanço patrimonial inicial.....	51
Tabela 07: Custo de mão de obra.....	51
Tabela 08: Custos fixos e variáveis.....	51
Tabela 09: Despesas fixas.....	52
Tabela 10: Faturamento.....	52
Tabela 11: Estimativa dos custos mensal e anual.....	53
Tabela 12: Estimativa do custo com depreciação.....	54
Tabela 13: Estimativa das deduções de receita.....	54
Tabela 14: Estimativa dos custos com mão-de-obra.....	55
Tabela 15: Estimativa dos custos fixos e variáveis.....	55
Tabela 16: Estimativa das despesas fixas.....	55
Tabela 17: Demonstrativo de resultados.....	56
Tabela 18: Balanço patrimonial final.....	56
Tabela 19:	58

Lista de Abreviaturas e Siglas

SEBRAE
ABIS
IPTU
IMC
PE

Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas
Associação Brasileira das Indústrias de Sorvetes
Imposto Predial e Territorial Urbano
Índice de Margem de Contribuição
Ponto de Equilíbrio

SUMÁRIO

INTRUDUÇÃO.....	15
CAPÍTULO I – REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
1.1 Surgimento do Empreendedorismo.....	17
1.2 Empreendedorismo.....	18
1.3 Empreendedor.....	19
1.3.1 Características do empreendedor.....	19
1.3.2 Tipos de Empreendedores.....	21
1.4 Perigos e riscos encontrados.....	25
1.5 Plano de negócio.....	26
1.5.1 Estruturação.....	27
CAPÍTULO II – SUMÁRIO EXECUTIVO.....	30
2.1 A Oportunidade.....	30
2.2 O Negócio.....	30
2.2.1 Dados do Empreendimento.....	31
2.2.2 Capital Social.....	31
2.2.3 Missão.....	32
2.2.4 Visão.....	32
2.2.5 Objetivos.....	32
2.3 Perfil do empreendedor.....	33
2.4 Avaliação do Plano de Negócio.....	33
CAPÍTULO III – PLANO DE MARKETING.....	34
3.1 Mercado.....	34
3.2 Descrição dos Principais Serviços.....	34
3.3 Preço.....	35
3.4 Praça.....	35
3.5 Estudo dos clientes.....	36
3.6 Estudo dos concorrentes.....	39
3.7 Estudo dos Fornecedores.....	40
3.8 Estratégias Promocionais.....	41
3.9 Atendimento ao cliente: Vendas e Pós-vendas.....	41
3.10 Análise Swot.....	43
4 PLANO OPERACIONAL.....	44

4.1	Localização.....	44
4.2	Layout.....	45
4.3	Capacidade comercial.....	46
4.4	Processo comercial.....	46
5.	PLANO FINANCEIRO.....	48
5.1	Estimativa de investimentos fixos.....	48
5.2	Estimativa dos Investimentos Financeiros.....	48
5.2.1	Estimativa do Estoque Inicial.....	49
5.2.2	Estimativa de capital de giro.....	50
5.3	Estimativa de Investimento Pré-Operacional.....	50
5.4	Estimativa de Investimento total.....	50
5.5	Balanço Patrimonial (inicial).....	51
5.6	Estimativa de custo com Mão de obra.....	51
5.7	Estimativa dos custos Fixos e variáveis.....	51
5.8	Estimativa das Despesas Fixas.....	52
5.9	Estimativa do Faturamento da Empresa.....	52
5.10	Estimativa dos custos mensal e anual.....	53
5.11	Estimativa do custo com Depreciação.....	54
5.12	Estimativa das Deduções da Receita.....	54
5.13	Estimativa de custo com Mão de Obra.....	55
5.14	Estimativa dos custos Fixos e Variáveis.....	55
5.15	Estimativa das Despesas Fixas.....	55
5.16	Demonstrativo de Resultados.....	56
5.17	Balanço Patrimonial (final).....	56
6.1	Indicadores de Viabilidade.....	56
6.1.1	Margem de Contribuição.....	56
6.1.2	Ponto de Equilíbrio.....	57
6.1.3	Lucratividade.....	57
6.1.4	Rentabilidade.....	58
6.1.5	Pay Back.....	58
6.1.6	Fluxo e Caixa.....	58
6.1.7	Taxa Interna e Retorno (TIR).....	59
6.1.8	Valor Presente Líquido (VPL).....	59
	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	60

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62
APENDICE.....	63
DECLARAÇÃO DE CORREÇÃO.....	65

INTRODUÇÃO

O presente plano de negócio foi elaborado como trabalho de curso de Administração, a ser apresentado à Faculdade de Ciência e Educação de Rubiataba (FACER), cujo intuito é colocar em prática todo o conhecimento adquirido durante o curso.

Percebe-se que, o plano de negócio é uma ferramenta muito utilizada atualmente, principalmente por aqueles que têm o sonho de serem donos dos seus próprios negócios, ou, até mesmo aqueles que já o possuem, mas desejam fazer melhorias no mesmo. Sendo assim, o plano de negócio se mostra como uma ferramenta de suma importância e seu uso de extrema necessidade, pois com o uso dele, podem-se detectar possíveis riscos quanto a empreender. Através do plano de negócio, podem-se identificar os pontos fortes e fracos do novo empreendimento, assim como os dos concorrentes, desta forma, estabelecer estratégias de marketing para os produtos e serviços. Pode-se também analisar e avaliar os investimentos e o retorno que o mesmo lhe trará, resumindo, permite ao empreendedor ter uma visão prévia de todo um cenário antes mesmo de fazer parte dele.

Este plano de negócio visa buscar em meio a um universo de concorrentes, um diferencial que se destaque em meio à concorrência, tornando-se um referencial em se tratando de lanchonete e sorveteria, com um atendimento diferenciado e produtos de qualidade, além de um ambiente diferenciado e familiar, estes detalhes serão parte do segredo do sucesso da **Smith Point do Açaí**.

Sendo assim, o objetivo do presente trabalho é: A elaboração de um plano de negócio como ferramenta de avaliação quanto à viabilidade de instalação da **Smith Point do Açaí** na cidade de Nova Glória- GO. Tendo como objetivos específicos: analisar o plano de marketing; analisar o plano operacional; e analisar o plano financeiro.

Como é do conhecimento de todos, o mundo dos negócios tem cada dia ficado mais complexo e concorrido, repleto de riscos e inúmeros desafios, essas barreiras levam o empreendedor a fazer um planejamento prévio, para que seu negócio seja um grande sucesso.

Não basta apenas ter o desejo de se tornar um empresário, o futuro empresário deve também estar atento a todas as cobranças de um mercado crescente e concorrido, pois devido à estabilidade da nossa moeda atualmente têm surgido muitos negócios e devido à inexperiência, muitos empreendedores se frustram, pois não fazem um planejamento antes de realizar seus sonhos como empresários.

Com base nessas informações, conclui-se que para o empreendedor ter maiores chances num mercado muito concorrido é de suma importância que ele faça um Plano de Negócios,

antes de iniciar qualquer empreendimento, pois essa ferramenta o conduzirá por todo um cenário de positivities e negatividades de uma possível instalação de um novo negócio ou mesmo na melhoria de um negócio já existente.

O trabalho está dividido em capítulos:

O primeiro trata do referencial teórico, abordando os conceitos de vários autores a respeito do surgimento do empreendedorismo, empreendedorismo, empreendedor, e o plano de negócio e sua estruturação;

O segundo aborda o sumário executivo, estuda a oportunidade e o negócio, dados do empreendimento, define a missão, visão, objetivos, e os dados do empreendedor e perfil;

O terceiro e último analisa o plano de marketing, estudando o mercado, tipos de produtos, identificando os clientes, concorrentes e fornecedores, estratégias promocionais, atendimento e análise Swot com seu plano de ação; verifica o plano operacional, mostrando a localidade, layout da empresa, capacidade, processo comercial e dimensionamento de pessoal. E, por fim, construir o plano financeiro, que trata dos assuntos sobre os investimentos, e indicadores de viabilidade financeira.